

рыбная сфера

3 (14) 2015

53

Важнейшим компонентом кормов для рыб и креветок всегда была рыбная мука. И если в 1998 году ее потребление на нужды аквакультуры составляло около 10% от общего объема производства, то сейчас ее потребление в этом секторе кормопроизводства составляет уже более 50%. Основной проблемой на сегодняшний день является тот факт, что потребности предприятий аквакультуры в рыбной муке растут, но объемы ее производства остаются практически неизменными.

6

Продовольственная
безопасность...
для рыбы

Виорел Маркулеску:
«Русские быстро
принимают
решения!»

16

World Soy – Feeds:
эксперты обсудили
потенциал сои
и продуктов ее
переработки

20



44

За счет термоусадки пленка повторяет форму продукта, соприкасаясь с большей частью поверхности замороженной рыбы, упаковка и продукт создают одно целое. При этом объем выкладки товара, упакованного таким способом, сопоставим с объемом выкладки всей остальной замороженной рыбы.

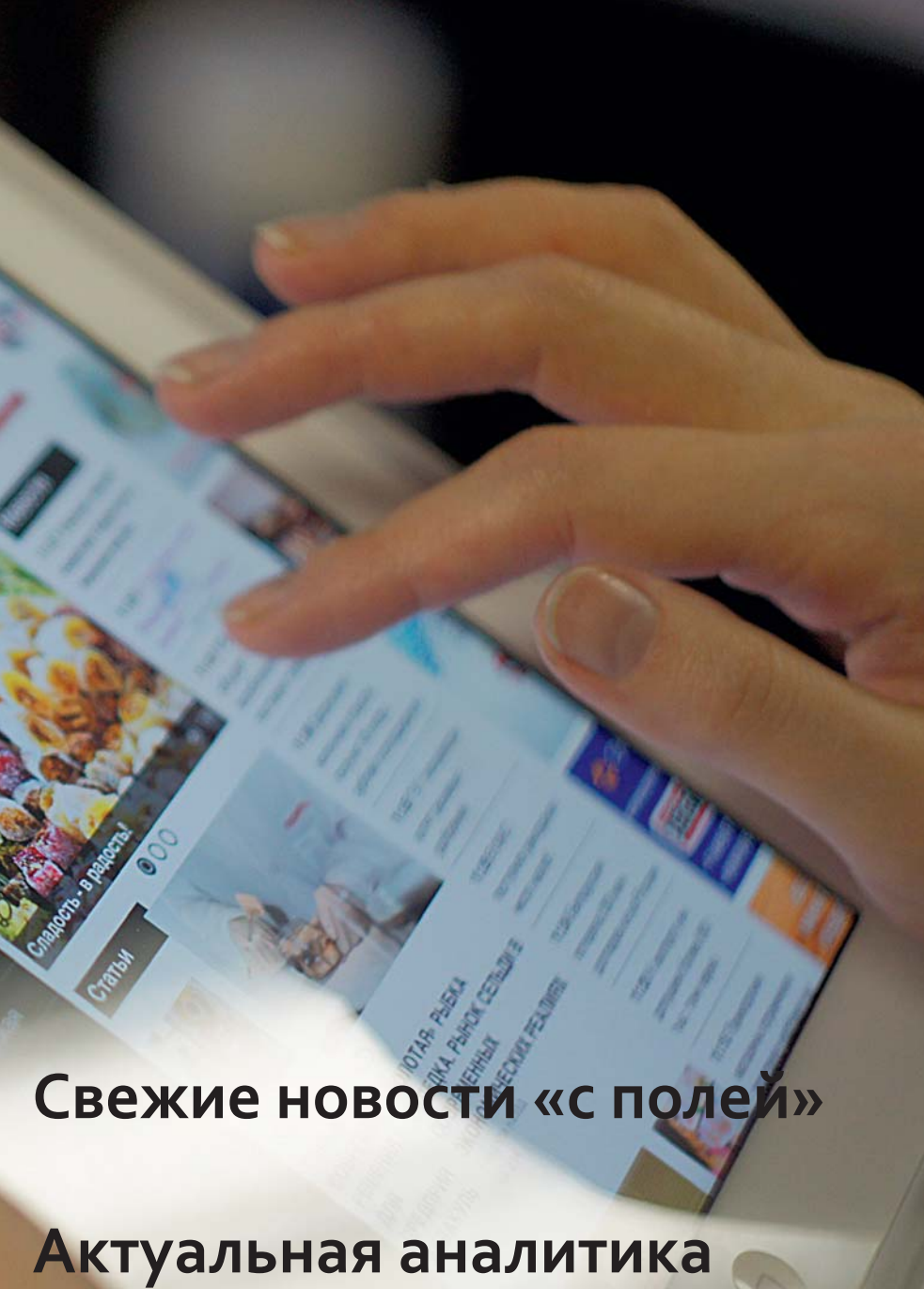
кетты, жуча густу исили атели года.



В мае 2015 года США экспортировали морепродуктов на 13,7% меньше в объеме и на 14% меньше в стоимости, чем в мае 2014 года.



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



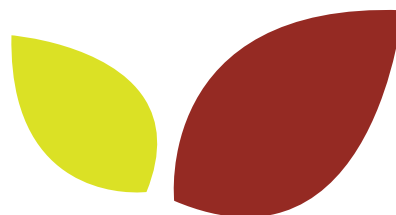
Свежие новости «с полей»

Актуальная аналитика

Публикации ведущих экспертов

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

24-я Международная выставка
продуктов питания и напитков



worldfood

MOSCOW

14 – 17 сентября 2015

Россия • Москва • ЦВК «Экспоцентр»



www.world-food.ru

Уловы горбуши, кеты, нерки, кижуча и чавычи к августу 2015 года превысили на 5% показатели путины 2013 года.

Цены на Дальнем Востоке на терпуг

СНИЗИЛИСЬ

в 2,8 раза,

на минтай –

в 1,6 раза, на треску и камбалу в 2 раза.



В мае 2015 года США экспортировали морепродуктов на 13,7% меньше в объеме и на 14% меньше в стоимости, чем в мае 2014 года.



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

содержание

отрасль	20
Доступную рыбу – Дальнему Востоку	24
экспаты	<i>Русские быстро принимают решения!</i> 16



За долгое время российские потребители привыкли, что цены на рыбу всегда были ниже, чем на мясо. Сегодня эти два продукта стоят почти одинаково. Возникает резонный вопрос: почему? Понятно, что с каждым годом в естественных водоемах рыбы становится все меньше, однако появляются предприятия аквакультуры, которые выращивают ее искусственно. А цены при этом не падают.

6

тема номера	Продовольственная безопасность... для рыбы	6	отрасль <i>/тенденции</i>	Инвестиционный климат и возможности агробизнеса	26
деловой завтрак	Не важно, насколько у вас напряженный график, – ваше утро должно начинаться с завтрака	12	<i>/события и факты</i>	Новости	28
экспаты	Русские быстро принимают решения!	16	производство <i>/оборудование</i>	Передовые технологии для успешного бизнеса	32
отрасль <i>/крупным планом</i>	World Soy – Feeds: эксперты обсудили потенциал сои и продуктов ее переработки	20		«Агама Роял Гринланд» выбирает современные технологии производства и финансирования	34
отрасль <i>/тенденции</i>	Доступную рыбу – Дальнему Востоку	24		Универсальные решения для рыбопереработки	36
				Зигмар Габриэль посетил компанию BAADER в Любеке	38

Промышленные холодильные установки для рыбоперерабатывающей отрасли



ПРОЕКТИРОВАНИЕ / ПРОИЗВОДСТВО / МОНТАЖ / СЕРВИС / ЗАПЧАСТИ / ЭНЕРГОАУДИТ

GEA – один из крупнейших производителей системных решений с широким спектром обрабатываемых 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

содержание

производство	32
Свежесть превыше всего	40
аквакультура	Рынок сои и соевого шрота в России 52



Долгое время российские рыбководы полностью зависели от кормов иностранного производства. Однако в последние годы ситуация в этом направлении существенно улучшилась. Сегодня в России есть несколько крупных комбикормовых заводов, имеющих высокотехнологичное оборудование для производства продукционных кормов для ценных видов рыб с возможностью вакуумного напыления жиров.

52

производство /IT-технологии	Свежесть превыше всего	40	производство /организация бизнеса	Американское фермерство: верность традициям	48
/упаковка	Новинки оборудования и лучшие технологии для упаковочной индустрии	42	/аквакультура	Рынок сои и соевого шрота в России	50
	Упаковка от «Ульма Пакаджинг»	44		Что самое важное в рыбных кормах	52

рыбная сфера

№3 (14) 2015

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

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

Издатель:
ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ «СФЕРА»

Генеральный директор:
Алексей Захаров
Заместитель генерального директора по административным вопросам:

Лариса Цораева
l.tsoraeva@sfera.fm

Директор по продажам и маркетингу:
Ольга Паленова
o.palenova@sfera.fm

Арт-директор:
Павел Хан
pavelhan2009@gmail.com

Реклама:
Виктория Паленова
v.palenova@sfera.fm
Надежда Антипова
n.antipova@sfera.fm

Наталья Баранцева
n.barantseva@sfera.fm
Анастасия Кочеткова
a.kochetkova@sfera.fm

Выпускающий редактор:
Елена Максимова
konditer@sfera.fm

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

Корректор:
Анна Бойцева
korrektor@sfera.fm

Журнал распространяется на территории России и стран СНГ.
Периодичность – 2–6 раз в год.

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

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

Материалы, отмеченные значком **Р**, публикуются на коммерческой основе.
Мнение авторов не всегда совпадает с мнением редакции.

Отпечатано в типографии «ПремимумПресс».
Подписано в печать: 04.09.15. Тираж: 2000 экз.





Ценовая революция

Российские потребители за последний год привыкли к росту цен, в том числе на рыбную продукцию. Однако есть регионы, где участников рыбного рынка законодательно обязали снизить стоимость некоторых ассортиментных позиций. В числе таких регионов Сахалин, где в конце июля был презентован проект «Региональный продукт «Доступная рыба». В него включились 72 рыбопромышленных предприятия, 260 магазинов. На отдельные виды рыбы цена серьезно упала. Например, терпуг в среднем по области подешевел в 2,8 раза, минтай – в 1,6 раза, стоимость трески и камбалы снизилась вдвое.

О том, каким образом удалось добиться таких результатов и каковы дальнейшие планы инициаторов и участников проекта, читайте в нашем номере.

Безусловно, хотелось бы, чтобы доступная рыба появилась в каждом регионе. Однако каким образом этого добиться, если рыба, присутствующая на рынке, в основной своей массе является искусственно выращенной и значительная часть ее себестоимости зависит от стоимости кормов? Так как данный вопрос очень актуален, мы попытались ответить на него в теме этого номера.

Кстати, в этом номере очень много материалов посвящено рыбным кормам, поэтому он будет интересен представителям предприятий аквакультуры.

И, как всегда, мы постарались собрать для вас самую актуальную информацию о тенденциях рынка, производственных стратегиях и технологических решениях, которые позволят производителям рыбной продукции быть лучшими.

Редактор журнала «Рыбная сфера»
Елена Максимова



Тема номера

ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ... ДЛЯ РЫБЫ



Автор:
Елена Максимова





В кормах для хищных видов рыб должно содержаться до 40% протеина и большое количество жира.

брюли. Карпов также кормили зерном. Кормовой коэффициент, однако, в обоих случаях оставлял желать лучшего. Чтобы эта рыба быстрее росла, для нее стали производить корма с более высоким содержанием белка, в частности, на основе соевого шрота. Однако если корм для карпа может содержать, помимо белка, некоторое количество углеводов, то для таких хищников, как лососевые и осетровые, они являются антипитательными компонентами. Поначалу у советских рыбоводов были попытки кормить лососевых и осетровых рыбным фаршем, однако этот вариант имел очень низкий кормовой коэффициент и сильно загрязнял водоемы, что приводило к их заболеваниям и смерти рыбы.

Особенности рыбных кормов

Стоит отметить, что в кормах для хищных видов рыб должно содержаться до 40% протеина и большое количество жира. Следовательно, необходимы технологии, позволяющие в кормовых гранулах удерживать жир. Вот, почему корма для лососевых и осетровых рыб считаются самыми сложными в плане производства во всем животноводческом секторе, а поэтому – и самыми дорогими. Кроме того, в связи с тем, что все больше рыбоводных хозяйств работают не в открытых водоемах, а в условиях установок замкнутого водоснабжения, специалисты в области кормопроизводства разрабатывают корма с минимальной нагрузкой на биофильтры данных сооружений.

Что нам стоит кормовой завод построить?

Ни для кого не секрет, что разведение лососевых рыб в России в крупных масштабах началось сравнительно не-

Выращивание рыбы в искусственных водоемах уже много лет позволяет потребителям во всем мире регулярно, вне зависимости от сезона и путины, получать к своему столу свежую и сравнительно недорогую продукцию.

За долгое время российские потребители привыкли, что цены на рыбу всегда были ниже, чем на мясо. Сегодня эти два продукта стоят почти одинаково. Возникает резонный вопрос: почему? Понятно, что с каждым годом в естественных водоемах рыбы становится все меньше, однако появляются предприятия аквакультуры, которые выращивают ее искусственно. А цены при этом не падают.

Каждый владелец рыбного хозяйства скажет, что цены на его продукцию во многом зависят от цен на рыбный корм: его стоимость составляет, по заверениям специалистов, 80% от стоимости рыбы.

Но повышая цены на рыбу, не рискуют ли производители потерять своего потребителя, который, скажем, предпочтет приобрести мясо птицы, стоимость которого растет не так стремительно? Почему рыбный корм дорожает и можно ли исправить сложившуюся ситуацию?

Общее состояние российской аквакультуры

Выращивание рыбы в искусственных водоемах уже много лет позволяет потребителям во всем мире регулярно, вне зависимости от сезона и путины,

получать к своему столу свежую и сравнительно недорогую продукцию. Если говорить о России, то в стране сегодня аквакультура развивается достаточно активно, по ряду позиций наши производители полностью покрывают потребность населения в рыбе, хотя некоторым направлениям рыбоводства все же есть, куда расти.

В нашей стране на протяжении многих лет больше внимания уделялось разведению карпов. Их с советских времен выращивали в тепловодных рыбхозах.

Еще одно семейство, которое российские рыбоводы освоили достаточно давно, – лососевые. Долгое время данный вид рыбы выращивали в очень малых количествах. Третье направление аквакультуры, традиционное для России, – разведение осетровых. В нашей стране есть несколько некрупных хозяйств, занимающих эту премиальную нишу. Эти три направления аквакультуры можно считать основными в России.

Карп в естественной среде обитания питается планктоном, поэтому он, как правило, становился основным его рационом и на предприятиях аквакультуры. Для разведения планктона пруды специально удо-

Мнение эксперта

Основной ингредиент рыбных кормов – рыбная мука, которой с каждым годом в мире становится все меньше.

В нашей стране есть несколько заводов, изготавливающих корма для лососевых рыб, однако полностью потребности отрасли они по разным причинам обеспечить не могут.



Дмитрий Аршавский,
генеральный директор
компании BioMar:

«Корм для лососевых рыб изготавливается из более чем 40 компонентов. Допустим, десять из них мы сможем купить у российских поставщиков, но остальные в любом случае придется везти из-за рубежа. И при этом нам нужно будет платить таможенные пошлины, делать платный анализ сырья на ДНК жвачных животных и ГМО. Все эти расходы не смогут способствовать снижению стоимости корма».

же стала ощутимо больше. В результате появилось резонное желание производить корма для рыбы в России.

В нашей стране есть несколько заводов, изготавливающих корма для лососевых рыб, однако полностью потребности отрасли они по разным причинам обеспечить не могут. Есть другой вариант – построить свое производство на территории России могут иностранные корпорации, однако, по мнению представителей этих корпораций, себестоимость корма таким методом снизить не получится.

«Корм для лососевых рыб изготавливается из более чем 40 компонентов. Допустим, десять из них мы сможем купить у российских поставщиков, но остальные в любом случае придется везти из-за рубежа. И при этом нам нужно будет платить таможенные пошлины, делать платный анализ сырья на ДНК жвачных животных и ГМО. Все эти расходы не смогут способствовать снижению стоимости корма», – отмечает **генеральный директор компании BioMar Дмитрий Аршавский.**

Иностранцев от открытия производств на территории России удерживает еще один фактор. Сейчас нашими законодателями разрабатывается техрегламент «О безопасности комбикормов стран Таможенного Союза». А иностранные комбикормовые заводы работают по техрегламенту Европейского Союза, и последний документ позволяет им с любого завода отгружать продукцию в любую страну ЕС. Если им придется работать в России по другому техрегламенту, у них могут возникнуть сложности с отгрузкой продукции в близлежащие государства в случае появления нереализованных на территории Таможенного Союза объемов.

Поэтому иностранные игроки ждут, когда потребность российско-

го рынка в кормах будет настолько значительной, что строительство завода станет рентабельным.

Рыбная мука и другие источники белка в кормах для рыбы

Основной ингредиент рыбных кормов – рыбная мука, которой с каждым годом в мире становится все меньше. Соответственно, цена на нее постоянно растет. Для того чтобы снизить себестоимость корма и не зависеть от рыбной муки, специалисты во всем мире ищут альтернативу данному источнику белка. В этом качестве используются, например, соевые изоляты – продукты переработки сои, из которых удаляются углеводы и в итоге остается только белок и жир. Помимо сои, растительными источниками белка могут служить рапс, подсолнечник, глютен, гуар.

Хорошей альтернативой рыбной муке может служить крилевая мука. Криль – рачок, который добывается несколькими предприятиями в север-

Для того чтобы снизить себестоимость корма и не зависеть от рыбной муки, специалисты во всем мире ищут альтернативу данному источнику белка.

ных водах, и содержит большое количество протеина и аминокислот. Однако в силу того, что криль водится в естественных водоемах и добывается в небольших количествах, этого вида муки на рынке не так много.

Также в качестве источников белка при производстве кормов для рыб может использоваться перьевая мука.

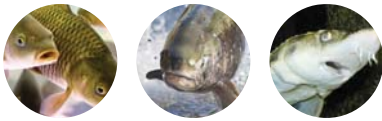
давно. Активно данным видом бизнеса стали заниматься только в двухтысячных годах. Объемы выращивания по сравнению с советским периодом значительно выросли – с 400 т до 23 тыс. т. Соответственно, у рыбодоводов появилась потребность в кормах, которые, что не удивительно, в России не выпускались – их нужно было закупать за границей, в частности, в Дании, Норвегии и других странах, где выращивание лососевых – один из основных видов бизнеса.

Безусловно, стоимость импортных кормов напрямую зависит не только от общемировой инфляции, но и от курса валюты. Сегодня, когда доллар к рублю, по сравнению с прошлым годом, вырос почти вдвое, стоимость кормов для российских рыбодоводов то-



В качестве источников белка при производстве кормов для рыб может использоваться перьевая мука.

Ведутся исследования для использования микробного протеина, синтезируемого из кормовых дрожжей.



Разведение карпов, лососевых и осетровых – эти три направления аквакультуры можно считать основными в России

Наконец, ведутся исследования для использования микробного протеина, синтезируемого из кормовых дрожжей. Однако на сегодняшний день его применяли только для кормления карпов.

Таким образом, на рынке все время появляются новые компоненты, способные удешевить себестоимость рыбных кормов при сохранении их питательности, однако этому предшествуют кропотливые исследования. Чтобы отработать рецепт, необходимо провести огромное коли-

чество опытов. Это могут позволить себе только те предприятия, в которых есть исследовательские центры, а таких в мире довольно мало.

Подводя итог, можно отметить, что развитие российской аквакультуры будет способствовать появлению в стране комбикормовых заводов. А в условиях оснащенных производств, возможно, будут появляться новые решения, позволяющие снизить стоимость корма при сохранении его питательности, и, как следствие, уменьшить розничную цену на рыбную продукцию.

Сочетание новейших инструментов для индивидуальных решений при производстве кормов для аквакультуры

«Великие вещи создаются из множества мелочей, собранных воедино». Винсент ван Гог

Компания Wenger занимается разработкой и сборкой уникальных компонентов, позволяющих нашим клиентам отвечать особым требованиям как отрасли в целом, так и областей применения. Неважно, чем продиктована необходимость – наличием сырья, потребностями вида, периодами роста или особенностями кормления, – Wenger разработает систему, отвечающую конкретно вашим потребностям.

Экструдер для производства кормов для креветок Wenger C2TX с уникальной технологией прессования и кондиционирования, с высокой скоростью сдвига – лучший выбор для создания однородных кормов с высокой плотностью и минимальными размерами частиц, вплоть до 0,8 мм.

Если максимальные объемы для вас имеют решающее значение, то корма для аквакультуры в таких объемах и в полном ассортименте способен производить мощный экструдер Wenger TX-3000 – до 12 000 кг/ч. Дополнение экструдера TX-3000 высокоинтенсивным кондиционером для предварительной обработки (HIP) позволяет использовать в кормах высокие уровни рыбьего жира и жидких компонентов.

Мы готовы помочь вам с выбором правильного оборудования. Свяжитесь с нами прямо сейчас и получите решения, которые будут учитывать изменения в развитии отрасли и за которыми стоят лидеры в области экструзии.

Превращая идеи в возможности.

Прогрессивная технология производства кормов для аквакультуры.

Безграничные возможности!



wenger.com

BELGIUM TAIWAN BRASIL CHINA INDIA

Мнение эксперта



Сергей Лиман,
директор компании
«Агроакадемия»:

«15 лет назад в России вовсе не производили комбикорма в современном смысле этого слова. А сейчас все наши птицеводческие и животноводческие хозяйства используют исключительно корма отечественного производства. Думаю, через два-три года и российские рыбководы смогут полностью отказаться от иностранных кормов».

Своим видением ситуации с кормами для аквакультуры в России поделился директор компании «Агроакадемия» (Шебекино, Белгородская область) Сергей Лиман.

– Сергей Алексеевич, как обстоят дела с кормами для рыбы в нашей стране?

– Сегодня в России фактически 95% комбикормов для ценных видов рыб, таких как лососевые и осетровые, завозится из-за рубежа. В нашей стране всего два предприятия производят такие корма методом экструзии. Продукция российских изготовителей рыбных кормов мало востребована на рынке. Я связываю это со сравнительно низким спросом на данную рыбную продукцию отечественного происхождения, так как в страну активно завозился норвежский лосось и рыбная отрасль медленно развивалась. После введения санкций спрос на продукцию россий-

ских рыбководов вырос, соответственно, можно предположить, что они будут искать новых поставщиков кормов, предлагающих более низкую цену и стабильное качество. И этими поставщиками станут российские предприятия.

Однако сравнительно низкий спрос – не единственная проблема, с которой сталкиваются изготовители рыбных кормов. Сырье, используемое в данной продукции, сильно отличается от того, что применяется при производстве корма для птицы и домашнего скота. И мы испытывали трудности с его получением долгое время, однако после принятия закона «Об аквакультуре» наши производители начали вкладывать деньги, в том числе и в изготовление сырья для рыбных комбикормов.

Наша компания в ближайшее время закончит строительство предприятия по производству рыбных кормов. Запуск планируем на февраль. Мы уже приобрели самое современное производственное и лабораторное оборудование и заключили контракты на сырье соответствующего качества. Таким образом, характеристики нашей продукции будут соответствовать рыночным требованиям.

– Вы упомянули о сырье. Могут ли комбикорма изготавливаться исключительно из компонентов растительного происхождения? Например, из сои и продуктов ее переработки?

– Для рыбных кормов необходимо сырье животного происхождения, в частности рыбная мука и без нее обойтись невозможно. Кстати, в России в последние годы появились достаточно крупные производители рыбной муки – во Владивостоке, на Камчатке, в Калининграде. Также некоторые наши предприниматели ку-

После введения санкций спрос на продукцию российских рыбководов вырос, соответственно, можно предположить, что они будут искать новых поставщиков кормов, предлагающих более низкую цену и стабильное качество. И этими поставщиками станут российские предприятия.

Сегодня в России фактически 95% комбикормов для ценных видов рыб, таких как лососевые и осетровые, завозится из-за рубежа.

пили заводы для изготовления данного продукта в Мавритании.

– То есть вскоре наши предприятия аквакультуры смогут перейти на отечественные рыбные корма, не уступающие по качеству иностранным?

– Уверен, что смогут. 15 лет назад в России вовсе не производили комбикорма в современном смысле этого слова. А сейчас все наши птицеводческие и животноводческие хозяйства используют исключительно корма отечественного производства. Думаю, через два-три года и российские рыбководы смогут полностью отказаться от иностранных кормов.

Спрос на комбикорма растет только тогда, когда есть спрос на мясо. А спрос на мясо растет, когда растет благосостояние населения. Поэтому развитие российской комбикормовой промышленности сильно зависит от динамики спроса на мясoproдукты наших соотечественников.

– Какие факторы способствуют, а какие тормозят развитие российских комбикормовых заводов в России?

– Спрос на комбикорма растет только тогда, когда есть спрос на мясо. А спрос на мясо растет, когда растет благосостояние населения. Поэтому развитие российской комбикормовой промышленности сильно зависит от динамики спроса на мясoproдукты наших соотечественников. **РБ**

ЛУЧШИЕ ИТАЛЬЯНСКИЕ КОРМА ДЛЯ РЫБЫ



Концерн AGRAVIS Raiffeisen AG рад представить вашему вниманию

КОРМА ДЛЯ РЫБЫ ИТАЛЬЯНСКОГО ПРОИЗВОДИТЕЛЯ VERONESI®*

VITA FORELLE

СТАРТОВЫЕ ЭКСТРУДИРОВАННЫЕ
КОРМА ДЛЯ МОЛОДИ ФОРЕЛИ

Vita 0,2; Vita 0,5

Плавающие микрогранулы экструдированного корма с высокой биологической ценностью белка для выращивания молодняка форели. Обеспечивая гармоничный рост, корм хорошо готовит мальков к последующей смене рациона.

Форма выпуска:
плавающий.

VITA FORELLE

СТАРТОВЫЕ ЭКСТРУДИРОВАННЫЕ
КОРМА ДЛЯ МОЛОДИ

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

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

Форма выпуска:
медленно погружающийся
или плавающий.

FORELLE BASIC

ПРОДУКЦИОННЫЕ КОРМА
ДЛЯ ФОРЕЛИ

Basic 4; Basic 6; Basic 8; Basic 10

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

Форма выпуска:
плавающий и тонущий.

FORCE FORELLE

ПРОДУКЦИОННЫЕ КОРМА
ДЛЯ ФОРЕЛИ

Force 4; Force 6

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

Форма выпуска:
плавающий и тонущий.



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

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

В 2014 году холдингом VERONESI было произведено более 3 млн. тонн кормов. На сегодняшний день VERONESI является одним из крупнейших производителей кормов не только в Италии и Европе, но и во всем мире.

Подробную информацию о продуктах вы можете получить у наших специалистов:

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

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

Виталий Касьянов
agrofish-spb@mail.ru
тел.: +7 911 840 31 15

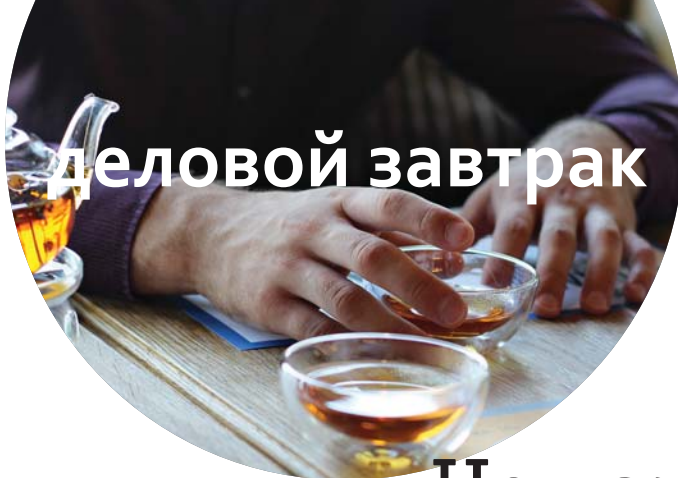


www.agravis.ru



*Производитель: A.I.A Agricola Italiana Alimentare s.p.a, S.O Quinto Valpentana -18/G-37142 Verona(VR) Italy
Официальный дистрибьютор в странах СНГ: AGRAVIS Raiffeisen AG.

Продукты изготовлены на заводе в Италии с применением современных технологий из высококачественных защищенных компонентов, закупаемых у ведущих мировых производителей.



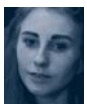
деловой завтрак



Гость:
Роман Цыркунов,
генеральный директор
«Икра Russia»



Беседовала:
Арина Бедрик



Беседовала:
Александра Григорьева

Не важно, насколько у вас напряженный график, – ваше утро должно начинаться с завтрака

– **С**колько лет вашей компании?

– Икрой мы занимаемся пять лет. Общий опыт в рыбопереработке – более пятнадцати. Дело в том, что у нас семейное производство на Камчатке, и там люди работают уже, если быть точным, восемнадцатый год.

Пять лет назад был приобретен завод, который занимается рыбопереработкой. На протяжении этих лет мы заготавливаем икру и поставляем ее в Петербург и другие города России. Представительство именно в Санкт-Петербурге – наша инициатива. Год назад нам захотелось начать развивать торговую марку «Икра Russia». Идея в том, что хорошей икры много, и красной тоже, но люди до сих пор задают вопрос, где взять качественную икру, вкусную и без соли. Я хочу, чтобы все знали, что такой продукт продается под маркой «Икра Russia».

– **А давно ли вы занимаете должность гендиректора?**

– С самого начала.

– **На сайте «Профессионалы.ру» написано, что вы были руководителем отдела продаж.**

– Когда мы только начали, в Петербурге было два человека. Мы сделали так, чтобы не было ситуаций, когда ге-

неральный директор приходит и договаривается с людьми о сделке. Было решено занизить себя в должности.

– **Какое у вас образование?**

– Учился на факультете рекламы в СПбГУ, в 2011 году меня отчислили.

– **Хотели стать специалистом по рекламе?**

– Нет. Это было не совсем мое решение. Мне предложили родители. Но меня заинтересовала эта специальность. И она пригодилась мне, повлияв на рекламное восприятие.

– **Как вас перенесло в сферу продаж, в «Икру Russia»?**

– «Икре Russia» предшествовали десять проектов, среди которых были и нанотехнологии, и автомобильные девайсы. Я был менеджером в различных сетевых компаниях. Поучаствовал и в матрицах, пирамидах, где тоже требовались какие-то навыки продаж. После университета устроился в компанию по производству железобетонных изделий. Не могу сказать, что я научился тогда продавать, но получил колоссальный опыт. До этого я сталкивался с книгами Роберта Кийосаки. Он очень красочно описывал ситуации из своей жизни, в ко-



Досье:

Компания:

«Икра Russia»

Формат:

доставка продуктов

Продукт:

морепродукты

Владельцы:

Роман Цыркунов

Дата основания:

2014 год

торых были необходимы навыки продавца. Многим он давал рекомендации, как научиться продавать. Это для меня стало базой.

– Вам интересно именно продавать? Почему?

– Я напрямую не занимаюсь продажами. Изначально это было так. Но сейчас наши задачи гораздо шире. Мы думаем, как оптимизировать производственный процесс, увеличить конверсию входящего трафика, как его обработать, как сделать так, чтобы продукт был максимально приятен потребителю и презентабельно выглядел, как заинтересовать ту аудиторию, на которую мы ориентируемся. Чтобы добиться отклика от потребителя, рекламу мы должны размещать в таких местах, где наши потенциальные клиенты преимущественно находятся. Я сейчас занимаюсь стратегическими аспектами. А продажами занимается моя команда – это сайт, реклама, B2B. Также у нас есть два человека, которые организуют сбыт на различные рынки, в магазины.

– Сколько человек в вашей петербургской команде?

– Пока шесть.

– Маркетингом кто-то отдельно занимается?

– Сначала занимался я. Сейчас – мой партнер Сергей, который ведет профиль компании в «Инстаграме».

– А какая у вас целевая аудитория?

– Мы рассчитываем на людей, которые предпочитают «Гинзу». Это люди с достатком выше среднего, они ценят подход и нюансы, говорящие о высоком уровне продукта. В нашем случае это качественная, плотная упаковка икры в стеклянную банку с эффектной этикеткой. И конечно, в банке должен быть высокоточный продукт.

– Расскажите о происхождении вашей икры?

– Место добычи икры – Берингово море. У нас производство находится в городе Елизово (Камчатский край), то есть мы поставляем только камчатскую икру.

– Пока вы работаете только в Петербурге. Планируете ли в ближайшее время осваивать рынки других регионов?

– Конечно. Недавно начали выходить на рынок Владивостока. В этом году мы планируем освоить рынок Краснодара, а в следующем году, конечно, выйти в

Москву. Но столицу надо покорять во всеоружии, чтобы были и достаточные для такого крупного рынка объемы продукции, и ассортимент.

– Сильно ли отличается рынок в Петербурге от московского? Насколько хорошо надо подготовиться к Москве, и есть ли шансы там остаться?

– Московский рынок гораздо благоприятнее. Во-первых, гораздо больше людей. Во-вторых, у Санкт-Петербурга есть легкий налет претенциозности – все считают себя гурманами. В Москве такого нет.

– Вы много времени посвящаете работе?

– Мы сейчас стараемся работать в режиме с девяти до шести, чтобы были конкретные рамки. Но, так как работаем с Владивостоком, я ложусь поздно и встаю рано, чтобы застать рабочий день в другой части страны – у нас ведь семь часов разницы. Поэтому в принципе всегда в работе.

– Хватает ли времени на увлечения? Кстати, какие они у вас?

– Я увлекаюсь спортом. Сейчас есть такое модное направление – street workout. Это различные упражнения: флажки, уголки, вис на турниках и прочее. Также занимаюсь бегом. Не на какие-то дистанции, а спринтом. Иногда зимой хожу в тренажерный зал. Раньше очень много занимался греблей, волейболом, баскетболом. Если я не занимаюсь спортом, мне постепенно становится плохо.

– Вы от спорта берете какую-то энергию?

– Спорт в какой-то момент сформировал во мне стержень и волю. Когда мне было лень обзванивать клиентов или ехать на встречи, я представлял, что каждый момент моей работы – как подход в спорте. Не всегда хочется подтянуться двенадцать раз, когда на восьми ты уже истощил свой ресурс, но это нужно сделать. И это помогало.

– Если отойти от этих параллелей, спорт вас сам по себе расслабляет, если вы очень устали на работе?

– Да, конечно. Сам по себе спорт самым естественным образом разгружает те отделы головного мозга, которые отвечают за оперативную память. Задача –

сконцентрироваться на упражнении, на сокращении мышц. Это в какой-то степени медитация.

– Где вы берете новые идеи для бизнеса?

– Повсюду. Сейчас как таковых новых идей нет. В мире придумано все – посмотрите на Китай. Можно поменять подход к тому или иному направлению бизнеса, становится в нем лучшим.

– Как вы строите отношения с сотрудниками? Вы – «большой начальник» для коллег?

– Сейчас наши отношения напоминают семейные – общение в команде выстроено по принципу «все равны». Но при этом все понимают, кто и за что отвечает, и каждый работает в своей области. Скажем, я не занимаюсь сбытом, а специалисты по сбыту не лезут в маркетинг и закупки.

– У вас не случается ситуаций, когда пересекаются зоны ответственности, и все начинают ругаться между собой?

– У нас зоны ответственности поделяны. Но так или иначе мы все – за сбыт. Есть зоны ответственности, которые распространяются на каждого члена команды отдельно, но есть сбыт, которым занимаются все. Все заинтересованы в том, чтобы увеличить оборот.

– Вы проводите с сотрудниками время? Как обстоит дело с корпоративной культурой?

– Да, мы выезжаем поиграть в керлинг с коллегами, общаемся в неформальной обстановке, знаем семьи друг друга. У нас достаточно тесное общение. Мы можем выйти на выходных на обед или сходить вместе в кино. Но при этом каждый знает, что есть определенный период времени, за который надо показать конкретный результат.

– Часто бывает, что когда команда небольшая, то эта модель семьи сохраняется. Но когда компания начинает расширяться, руководитель так или иначе отдаляется...

– Это неизбежно. Но это будет происходить только в рамках компании. Это не помешает нам с ребятами встретиться на выходных и сходить на концерт Papa Roach. Однако в рамках компании будет абсурдно, если с одними я буду



вести себя как начальник, а с другими – по-дружески. Субординация априори будет соблюдаться.

– Вы упоминали про отдых. Остается ли у вас время на личную жизнь, путешествия?

– В путешествии я не был очень давно, в основном ездю в командировки. По-настоящему не отдыхал около трех лет. Все-таки для меня лучший отдых – смена деятельности. В принципе, даже приходя на тренировку, я отдыхаю.

– Как проходит ваш рабочий день? Вы говорили о том, что вы поздно ложитесь и рано встаете.

– Я обычно ложусь в час или два часа ночи, потому что в это время нужно созвониться с Владивостоком – там как раз все просыпаются и нужно «закинуть удочку». В семь утра я встаю, а у них в это время уже разгар рабочего дня. Я еще раз связываюсь с ними, мы решаем какие-то насущные вопросы. В девять утра я уже в офисе, решаю текущие задачи, обращаюсь к стратегическим.

– Вам часто приходится вести переговоры?

– Да, постоянно



– У вас есть какой-то секрет успешных переговоров?

– Искренность и открытость. Стивен Кови, автор книги «7 навыков успешных людей», выделил один важный навык: «выиграл – выиграл». Каждый должен понимать, что для него выигрыш. Часто приходится сталкиваться с тем, что люди представляют себе итог переговоров в духе «выиграл-проиграл». Им кажется, что их выигрыш заключается в проигрыше других людей. Но, на мой взгляд, это пережиток прошлого. Рыбный рынок сформировался в девяностых, когда он усиленно «крышевался» и в целом был закрытым. Люди будто застряли в этом беспокойном времени. Поэтому приходится детально обрисовывать им ситуацию. И они понимают, что в условиях полной открытости сотрудничать удобнее и интереснее, перестают ждать подвоха, ведь все честно. Либо мы работаем по такому принципу, либо мы не работаем вообще.

– На кого вы больше ориентированы – на частных или корпоративных клиентов?

– Наша преимущественная задача сейчас – частные клиенты. За год нам удалось «раскачать» свою база

ря нашей же активности, сейчас она составляет порядка 500 человек. Мы собираемся выходить на крупный рынок.

– У вас есть дети?

– Нет.

– А хотели бы?

– Когда-нибудь — конечно. Я пока не думаю об этом. Возможно, годам к тридцати. Сейчас мне 25. У меня есть определенные приоритеты, и пока я не представляю себя отцом. **PR**



* Справка: *экспат* (англ. *expat*, происходит от лат. *expatria* «вне родины») – термин для обозначения специалистов, работающих за рубежом.



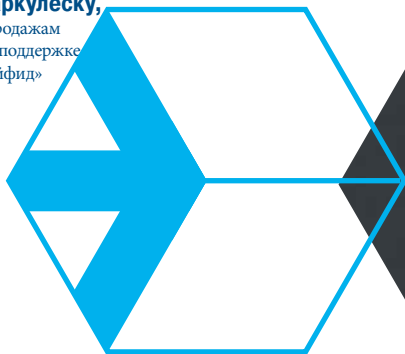
Гость:

Виорел Маркулеску, директор по продажам и технической поддержке компании «Сэйфид»



Беседовала:

Елена Максимова



Виорел Маркулеску: «Русские быстро принимают решения!»

– Виорел, почему вы покинули родную страну и решили работать за рубежом? Почему выбрали именно Россию?

– Это произошло вполне естественно, после четырех лет работы в компании «Сэйфид», где с 2010 года я отвечал за развитие бизнеса в России, Сербии и Молдавии, я решил, что, если мы хотим покорить российский рынок, нам необходимо работать непосредственно на территории этой страны.

Лично я выбрал Россию по нескольким причинам. Во-первых, из-за того, что наше производство – одно из самых больших в Европе (25 млн т кормов в месяц), поэтому мы можем обе-

спечить потребности российских клиентов. Во-вторых, это развивающийся рынок, рост которого, в зависимости от отрасли, составляет от 3% до 10% в год.

– Как долго вы работаете и живете в России?

– Я начал работать здесь в январе 2014 года. И срок моего контракта истекает в конце 2017 года. Прелесть нашей работы в том, что мы не знаем, что случится, когда закончится наш контракт, но при этом всегда надеемся на лучшее.

– Вы готовились к переезду в Россию? Каким образом?

– До переезда я уже бывал в России несколько раз, поэтому ясно понимал, с какими трудностями и возможностями столкнусь в этой стране.

Когда компания приняла решение о необходимости моего переезда в Россию, я не начал как-то специально готовиться, но уже на второй день мои дети начали учить русский язык с русским учителем. Только потому, что моей дочери предстояло учиться в русской школе, где она на сегодня уже закончила первый класс.

– Как вам удалось адаптироваться в чужой стране?

В Европе сложно найти человека, который согласился бы на длительный переезд в другую страну, европейцы предпочитают жить, чтобы работать, а не наоборот.



– На мой взгляд, невозможно адаптироваться в чужой стране за короткое время. Мы можем говорить лишь о частичной адаптации и то только после пяти лет, когда пропадает языковой барьер и появляются друзья. Однако чтобы это произошло, необходимо серьезно поменять образ мышления, а некоторым людям это сделать очень трудно.

Из-за большого размера страны мне пришлось изменить образ жизни, больше путешествовать, причем в разные часовые пояса. Все это вызывало еще большее напряжение, оставляя мало времени на изучение важных вопросов и принятие верных решений.

– Как обстоят дела с языком?

– Русский язык для меня – серьезная проблема, как и для любого иностранца, чей родной язык относится к романской группе. Здесь трудно все – начиная от кириллического алфавита, заканчивая грамматикой. Необходимо учить различные правила, но все ожидания от них искренне вводят меня в замешательство, и чтобы научиться применять их на практике, необходимо потратить

Досье:

Фамилия, имя:

Виорел Маркулеску

Дата рождения:

21.04.1974

Место рождения:

г. Константа, Румыния

Место проживания и работы:

г. Москва, Россия

Работает в России:

с января 2014 года

Семейное положение:

женат, воспитывает

двоих детей

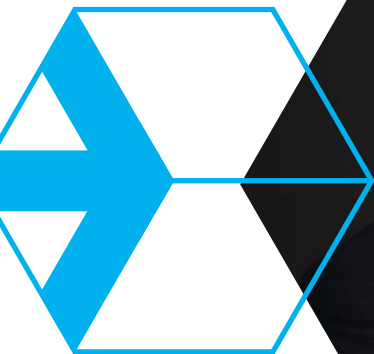
достаточно времени. Что касается русского лексикона, то в нем столько синонимов, доставляющих мне такую головную боль, что иногда я чувствую себя безнадежным. Еще более тяжелой в этой стране жизнь иностранца делает тот факт, что многие русские не говорят на английском.

– Где живут ваши родственники и друзья?

– Большинство друзей у меня в родной Румынии и в Европе. Я стараюсь не терять с ними контакта, несмотря на то, что они относительно далеко. Более того, для меня очень важно, чтобы дети не забыли родной язык после того, как свободно овладеют русским.

– Вы ищете друзей в России?

– Из-за культурных различий по-настоящему крепкую дружбу построить сложно. Но с другой стороны, так как я восточный европеец, моя культура не сильно отличается от русской. И все же, пока у меня не было времени завести друзей. Для того чтобы построить настоящую дружбу, нужно время – как и для того, чтобы ее поддерживать.



– К каким специфическим чертам российской действительности вам особенно трудно адаптироваться?

– В каждой стране есть своя специфика, но здесь в России, на мой взгляд, время – самая главная ценность. Страна большая, а значит, требуется много времени, чтобы добраться от одного пункта назначения в другой. Погода, слабое развитие транспортной инфраструктуры также не способствуют путешествиям.

– Каковы особенности ведения бизнеса в России? В этом плане мы отличаемся от европейцев?

– Возможно, из-за ограниченности во времени, русские очень прямолинейны в общении. Это сильно отличает их от бизнесменов из других стран. В целом, им нужно много времени, чтобы принять решение, при этом когда решение уже принято, они хотят, чтобы поставщики все сделали для них «еще вчера». Для поставщиков это испытание, однако для нашей компании это было еще и поводом принять двух дополнительных людей для решения вопросов логистики.

Еще одно отличие – тот факт, что деятельность компании-дистрибьютора здесь делится на продажи и технический отдел. В большинстве случаев продажник в России не имеет достаточной технической компетенции, а технические специалисты не занимаются продажами.

Мы же в своей компании считаем, что в полноценном сотруднике, который сможет быть полезным нашим потребителям, должны сочетаться эти две способности. К сожалению, таких специалистов не так много на российском рынке, по крайней мере, в нашей отрасли. Поэтому мы приняли решение подготовить такого сотрудника на нашем предприятии.

– Хотели бы вы изменить что-то в русской бизнес-реальности?

– Я бы изменил две вещи. Во-первых, уменьшил бы огромное количество документов, которые необходимо оформить для каждой поставки. Во-вторых, изменил бы условия платежа: даже если они согласованы в контракте, наши российские клиенты не всегда переводят деньги в срок.

– А какие положительные черты у российских представителей бизнеса?

– Главная из них, на мой взгляд, – прямой контакт с руководителями, принимающими решения. И они напрямую говорят тебе «да» или «нет». В целом же, в большинстве европейских стран тебе отвечают очень туманно, и приходится читать между строк. У вас же все понятно: да – значит да, нет – значит нет.

– Поделитесь с нашими читателями каким-нибудь необычным опытом, полученным в России. Может, попали в какие-то нестандартные ситуации?

– Поделюсь своим опытом взаимодействия с российскими таможенниками в январе 2014 года, когда я должен был получить грузовыми авиаперевозками посылку с личными вещами весом 160 кг. К сожалению, из всего груза прибыли только 40 кг, остальные куда-то исчезли. Я еще знал совсем мало русских слов, но, тем не менее, я попытался узнать у таможенников о судьбе своего груза. В итоге мне пришлось ездить в аэропорт Шереметьево каждый день почти неделю, в 25-градусный мороз, когда на улице большую часть времени стояла темень. Вещи моих детей и жены так и исчезли бесследно, зато таможенникам удалось найти книги. Что ж, по крайней мере, мои домочадцы могли себя развлечь чтением, когда на улице было -25.

– Какие «за» и «против» вы упоминаете, говоря о своей работе и жизни в России?

– Я думаю, мы должны перестать думать как русские, итальянцы, румынцы или представители другой национальности. Мир, хотим мы этого или нет, движется в сторону глобализации. Мы будем просто специалистами в своих областях на планете Земля, которые передвигаются с одного места на другое. Традиционный стиль труда исчезнет, мы будем больше работать на проектной основе, как специалисты той или иной компании.

30 лет назад сменить работу или место жительства было целым событием. Сейчас для нас это не проблема. Например, последние 14 лет я жил в шести разных городах.

– Могут ли популярные и эффективные бизнес-методики, применяемые



Виорел Маркулеску:

30 лет назад сменить работу или место жительства было целым событием.

Сейчас для нас это не проблема. Например, последние 14 лет я жил в шести разных городах.



на Западе, с тем же успехом работать в России?

– Я считаю, что бизнес – это некий комплексный продукт, полученный в результате правильно выбранной корпоративной культуры, людей и удачи. Чтобы иметь успех на рынке, необходимо адаптироваться к определенному рынку. Это и есть бизнес. Я не верю, что компания имеет одинаковый бизнес-подход, скажем, к партнерам в Бразилии, России и Австралии.

– Сегодня в России существует проблема с кадрами, готовыми трудиться на рабочих специальностях. В Европе такая же ситуация? Как, на ваш взгляд, руководители могли бы привлечь кадры на производство?

– Такая ситуация не только в России. Особенно эта проблема актуальна для рынков с растущим бизнесом. Последние 10 лет производство мясной продукции в России стремительно растет, и, замечая это, большинство компаний, предлагающих решения для данной отрасли, приходят на ваш рынок, чтобы отхватить свой кусок пирога. Для начала, они нуждаются в грамотных специали-

стах, так как большинство из них не имеет времени на обучение персонала, они хотят быстрее получить результат. И поэтому у по-настоящему хороших работников, занятых в России, зарплаты очень высокие по сравнению с теми, что получают специалисты, работающие в европейских странах, ведь в Европе ситуация более стабильна. Но там при этом сложно найти человека, который согласился бы на длительный переезд в другую страну, европейцы предпочитают жить, чтобы работать, а не наоборот.

Что касается управленцев, то они должны создавать в компании дружелюбную атмосферу, чтобы каждый сотрудник понимал: он – часть команды и, совершенствуясь вместе с предприятием, он будет больше зарабатывать и иметь более высокий уровень жизни. Все взаимосвязано, и я не припомню ни одной компании, которая беднела бы в то время, как ее сотрудники богатели.

– Что можете сказать об отношении русских к карьере, профессии? Отличается ли оно от европейского?

– С профессиональной точки зрения я разницы не вижу. Однако могу сказать, что реакция у российских специалистов чаще всего быстрее, чем у тех же европейцев. С другой стороны, в связи с тем, что хороших профессионалов немного, текучка кадров у вас достаточно велика, если сравнить с европейскими странами. Обычно работники меняются очень быстро, сосредотачиваясь скорее на сиюминутном заработке, нежели на карьере.

– А как вам кажется, российские руководители компаний достаточно созрели, чтобы работать за рубежом?

– Я не считаю, что российский управленец отличается от специалистов из других стран. Единственное отличие в том, что большинство компаний здесь начали свою деятельность в период между 2000 и 2010 годом. Следовательно, все они молодые в плане опыта и предпочитают поручать внедрение корпоративной культуры и построение стабильного бизнеса иностранному специалисту. Но через некоторое время большинство экспатов, работающих в России, покинет эту страну, и их места займут другие. **РБ**



Организатор:
ИД «Сфера»
Тел. +7 (812) 70-236-71
o.palenova@sfera.fm

Место:
Санкт-Петербург
В.О. Биржевой пер., 2-4,
СокоС Отель Palace Bridge

World Soy – Feeds:

эксперты обсудили потенциал сои и продуктов ее переработки



Издательский дом «СФЕРА» совместно со своими партнерами Группой компаний «Содружество» и Американской соевой ассоциацией провел 3-6 июня в Санкт-Петербурге первую в России конференцию с мировым именем «World Soy – Feeds. Мировая соя – корма».

В список делегатов конференции вошли более 150 человек: генеральные директора, технологи по кормлению, представители агропромышленных холдингов, комбикормовых заводов, трейдеры, а также инвестиционные и консалтинговые компании.

Среди участвовавших в конференции научных организаций – Всероссийский научно-исследовательский институт животноводства Россельхозакадемии (ГНУ ВНИИЖ),

Всероссийский НИИ генетики и разведения сельскохозяйственных животных (ФГБНУ ВНИИГРЖ), Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (РАНХиГС).

География российских участников, помимо двух столиц, была представлена Амурской, Белгородской, Калининградской, Кемеровской, Кировской, Нижегородской, Новосибирской, Оренбургской, Орловской, Рязанской, Смоленской и Томской областями, Алтайским и Ставропольским краями, Республикой Татарстан, Чувашской Республикой и другими регионами России. В Петербурге в эти дни собрались эксперты из США, Германии, Испании, Беларуси, Украины, Латвии, Литвы, Румынии и Эстонии.

На торжественной церемонии открытия 4 июня в «СокоС Отель Palace Bridge» участников конференции поприветствовали организаторы, партнеры и официальные лица.

Руководитель проекта и коммерческий директор Издательского дома «СФЕРА» Ольга Паленова отметила, что за последние десятилетия использование сои в кормовой промышленности значительно выросло. Соевый шрот сегодня – доминирующий источник протеина в рационе животных. Такая позиция сои и продуктов ее переработки, без сомнения, связана с их высоким качеством, особенно качеством белка и его аминокислотным составом.

«Соя – выдающаяся культура в решении мировой продовольственной про-

блемы и формировании белковых ресурсов, – продолжила Ольга Паленова. – В этой сфере Россия активно перенимает мировой опыт. За 10 лет, с 2002 по 2012 год, мощности соеперерабатывающих предприятий страны увеличены в 15 раз и достигли 5,8 млн т в год, а производство сои выросло в пять раз.

В рамках реализации отраслевой программы «Развитие производства и переработки сои в РФ на 2015–2020 годы» предполагается обеспечить производство в объеме 5 млн т высокобелковых биологически активных кормов и концентратов из сои для нужд ряда отраслей, в том числе рыбного хозяйства. Это позволит в значительной степени осуществить замещение импорта в Россию соевого шрота».

«Тема конференции – «Мировая соя – корма» – сегодня актуальна как никогда, поскольку дает понимание ситуации на быстро меняющемся рынке, факторов, которые определяют его будущее. А таких сегодня очень много, в том числе изменения в техническом регулировании, происходящие как в России, так и в других странах мира», – поддержал директор ВНИИЖ Александр Лисицын.

Директор Объединенного соевого совета (USB), член Американского совета по экспорту сои USSEC Роберт Метц и директор Американской соевой ассоциации (ASA) Билл Уайкс, поприветствовав делегатов конференции, рассказали о собственном опыте выращивания и переработки сои и о развитии данного направления сельскохозяйственной деятельности в США в целом. «Мы очень рады партнерству с такой большой страной, как Россия. Ведь выращивание соевых бобов – растущая отрасль в центральной и восточной части США. Около 85% ферм в стране – это семейный бизнес в нескольких поколениях. Моя, например, принадлежит нашей семье уже в пяти поколениях. Площадь моей фермы составляет 2,4 тыс. га земли, которые наполовину засеяны соей, наполовину – другими кормовыми культурами. Но в этом году спрос на сою вырос, поэтому мы будем увеличивать площадь ее посевов, реагируя на рынок», – отметил Роберт Метц.

Деловая программа первого дня конференции включала в себя две сессии. Первая была посвящена состоянию и перспективам мирового рынка сои и продуктов переработки, а также исследованиям качества российского и зарубежного соевого шрота.



Ольга Паленова,
руководитель проекта
и коммерческий директор
Издательского дома «СФЕРА»:

«Соя – выдающаяся культура в решении мировой продовольственной проблемы и формировании белковых ресурсов. В этой сфере Россия активно перенимает мировой опыт. За 10 лет, с 2002 по 2012 год, мощности соеперерабатывающих предприятий страны увеличены в 15 раз и достигли 5,8 млн т в год, а производство сои выросло в пять раз».

Большой интерес вызвала презентация исполнительного директора компании ISTA Mielke GmbH – OIL WORLD Томаса Милки. Он проанализировал ситуацию на мировом рынке масличных культур и попробовал ответить на вопрос, стоим ли мы вначале продолжительного периода избыточных запасов соевых бобов и низких цен.

«Ожидается, что мировое производство соевых бобов сократится на 4 млн т в 2015/16 году. Однако предложение все же увеличится на 22 млн т, и запасы продолжают расти», – прогнозирует эксперт.

По его мнению, урожайность соевых бобов в США сократится, произ-



водство составит около 104 млн т против 108 в 2014. Основная часть будущего роста мирового производства сои будет приходиться на Южную Америку. В ЕС-28 выпуск соевых бобов продолжит расти до 2,1–2,2 млн т в 2015/16 году.

В Китае фермеры сеют больше кукурузы и других сельскохозяйственных культур. Следовательно, объемы импорта соевых бобов в страну будут по-прежнему увеличиваться.

Во второй части конференции речь шла о развитии рынка стран СНГ и Европы. В качестве модератора выступил управляющий партнер AVG Capital Group Дмитрий Штейнсапир, который также рассказал об изменении инвестиционного климата и маржинальности бизнеса агрохолдингов.

Одним из ключевых стал доклад исполнительного директора ГК «Содружество» Сергея Соколовского о рынке сои и соевого шрота в России и СНГ, возможностях компании по производству и поставке.

«Соя – вторая по значимости масличная культура в России после подсолнечника. С начала 2000-х годов ее производство и потребление демонстрирует уверенную тенденцию к росту, – констатировал эксперт. – Так, потребление сои за последние пять лет выросло в два раза – с 2,1 до 4,2 млн т, а производство – в 2,1 раза с 1,22 до 2,6 млн т».

По его словам, импорт соевых бобов увеличился в 1,7 раза – до 1,75 млн т в 2014/15 году, а импорт соевого шрота остался на уровне 2010/11 года – 380 тыс. т. Экспорт шрота за это время вырос более чем в 22 раза. По предварительным оценкам, в 2014/15 году он составит 630 тыс. т. В текущем году Россия стала нетто-экспортером соевого шрота.

Следующий день конференции открыл президент Росптицесоюза, первый вице-президент Россельхозакадемии, директор ВНИТИП Владимир Фисинин, ставший модератором первой сессии «Животноводческий и агропромышленный сектор России». Свою презентацию он посвятил вызовам будущего в развитии мирового и российского птицеводства.

Одной из основных тем стала комбикормовая отрасль как основной потребитель шротов. Участники обсудили питательную ценность шротов в кормовых рационах. Модератором выступил специалист компании «Эвоник Химия» Алексей Японцев, сделавший доклад о современных тенденци-

водство составит около 104 млн т против 108 в 2014. Основная часть будущего роста мирового производства сои будет приходиться на Южную Америку. В ЕС-28 выпуск соевых бобов продолжит расти до 2,1–2,2 млн т в 2015/16 году.

В Китае фермеры сеют больше кукурузы и других сельскохозяйственных культур. Следовательно, объемы импорта соевых бобов в страну будут по-прежнему увеличиваться.

Во второй части конференции речь шла о развитии рынка стран СНГ и Европы. В качестве модератора выступил управляющий партнер AVG Capital Group Дмитрий Штейнсапир, который также рассказал об изменении инвестиционного климата и маржинальности бизнеса агрохолдингов.

Одним из ключевых стал доклад исполнительного директора ГК «Содружество» Сергея Соколовского о рынке сои и соевого шрота в России и СНГ, возможностях компании по производству и поставке.

«Соя – вторая по значимости масличная культура в России после подсолнечника. С начала 2000-х годов ее производство и потребление демонстрирует уверенную тенденцию к росту, – констатировал эксперт. – Так, потребление сои за последние пять лет выросло в два раза – с 2,1 до 4,2 млн т, а производство – в 2,1 раза с 1,22 до 2,6 млн т».

По его словам, импорт соевых бобов увеличился в 1,7 раза – до 1,75 млн т в 2014/15 году, а импорт соевого шрота остался на уровне 2010/11 года – 380 тыс. т. Экспорт шрота за это время вырос более чем в 22 раза. По предварительным оценкам, в 2014/15 году он составит 630 тыс. т. В текущем году Россия стала нетто-экспортером соевого шрота.

Следующий день конференции открыл президент Росптицесоюза, первый вице-президент Россельхозакадемии, директор ВНИТИП Владимир Фисинин, ставший модератором первой сессии «Животноводческий и агропромышленный сектор России». Свою презентацию он посвятил вызовам будущего в развитии мирового и российского птицеводства.

Одной из основных тем стала комбикормовая отрасль как основной потребитель шротов. Участники обсудили питательную ценность шротов в кормовых рационах. Модератором выступил специалист компании «Эвоник Химия» Алексей Японцев, сделавший доклад о современных тенденци-

ях в производстве кормов для аквакультуры и роли соевых продуктов в рационе рыбы.

Также спикеры рассказали об инновациях в области генетики и переработки сои. Одному из наиболее сложных и животрепещущих вопросов посвятила свое выступление **кандидат технических наук, заведующая отделом производства пищевых растительных белков и биотехнологии ВНИИЖ Мария Доморощенкова**. Она рассмотрела влияние генно-инженерной деятельности на формирование ресурсов и качества сои, а также остановилась на особенностях технического регулирования.

В частности, Мария Доморощенкова сообщила, что Государственная дума России 24 апреля 2015 года приняла в первом чтении правительственный законопроект о полном запрете на выращивание ГМО-растений и ГМО-животных, а также ГМО-семян для посевов.

Кроме того, поправками предусматривается введение ГМО-экспертизы и госрегистрации для ввозимых ГМО-продуктов. Одновременно КоАП дополнен статьями, предусматривающими штрафы для должностных и юридических лиц.

«Стоит понимать, что 99% выращиваемой в мире сои – генно-модифицированный продукт. И неудивительно, ведь это экономически выгодно. Страны, не использующие достижения генной инженерии при выращивании сои, как, например, Индия, показывают очень низкий урожай и недостаточно высокое его качество», – рассказал Томас Милки. А Билл Уайкс отметил, что благодаря возможностям генной инженерии фермеры могут при выращивании сои применять гораздо меньше удобрений, одновременно получая более «чистый» продукт и заботясь об окружающей среде. А кроме того, по словам директора Американской соевой ассоциации, «использование ГМО привело к уменьшению или даже полному отказу от использования пестицидов и других химикатов, убивающих сорняки, благодаря чему улучшилось состояние почвы».

Помимо деловой части, организаторы подготовили культурную программу, чтобы поездка в северную столицу запомнилась и принесла яркие впечатления. Всех желающих 4 июня ждала обзорная экскурсия по историческому центру города и эксклюзивное посещение вечернего Эрмитажа.

Поскольку конференция проводилась в самое живописное для Петербурга время – период белых ночей, в заключение мероприятия гостям предложили традиционное развлечение – катание по Неве под разведенными мостами на прогулочном теплоходе.

«Мировая соя – корма» не последняя конференция в этом году. В ноябре Издательский дом «СФЕРА» проведет еще одну – «Комбикорма-2015». В центре внимания участников – подведение предварительных итогов 2015 года, решение задачи импортозамещения, оценка потенциала отечественной комбикормовой индустрии, обзор новых проектов и многое другое.

Кроме того, у издательского дома серьезные планы на будущее. В 2016 году состоятся четыре конференции по темам: «Комбикорма», «Ветеринария», «Генетика» и «Селекция, оборудование для производства мяса».

С удовольствием приглашаем вас на наши мероприятия! **РБ**

Отзывы участников и гостей конференции



Виктор Лищенко,

руководитель Центра международного агробизнеса и продовольственной безопасности Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (РАНХиГС):

– Поздравляю с прекрасным, высококачественным мероприятием! У вас получилась настоящая международная конференция по сое.

Мне можно верить! Я организовывал конференции, семинары, выездные мероприятия в США, Великобритании, Германии, Франции и Китае. Последнюю свою международную конференцию провел в Москве в РАНХиГС в 2010 году.

До этого только совместно с АСА в 1998–2000 годах наш Центр международного агробизнеса и продовольственной безопасности Академии народного хозяйства организовал более десятка двухнедельных образовательных курсов. Так что я знаю, о чем говорю!



Евгений Рубинчик,

начальник отдела анализа аграрно-промышленных рынков Департамента стратегического маркетинга ЗАО «Русагротранс»:

– На этом деловом мероприятии, организованном Издательским домом «СФЕРА», значительное внимание было уделено перспективам российского и мирового рынков сои (тенденциям в области спроса и предложения, ценам, качеству продукции, конкуренции с другими масличными культурами). Детально рассмотрен рынок шротов, жмыхов и наливных растительных масел, входящих в сферу интересов нашей компании.

В ходе участия сложилось впечатление, что конференция является удачной площадкой для поиска новых логистических решений совместно с ведущими участниками этого специализированного рынка.



Елена Бахтина,

главный технолог по кормопроизводству Группы «Продо»:

– Хочу отметить качественную организацию, грамотный подбор тематики сессий, выступлений и спикеров. Сегодня рациональное использование кормов – вопрос стратегический. Увеличение объема производства и снижение себестоимости продукции – это лишь некоторые задачи, которые позволяют решать современный подход к выбору кормов. А для этого необходимо быть в курсе инноваций и передовых технологий, появляющихся на рынке.

Подобные мероприятия помогают специалистам узкого профиля быть в курсе самых последних тенденций рынка, перенимать успешный опыт из первых рук. На площадке конференции у всех участников была прекрасная возможность не только послушать содержательные выступления, но и пообщаться с коллегами из профильных компаний в неформальной обстановке, наладить полезные для бизнеса контакты.

19-я Международная выставка пищевых ингредиентов

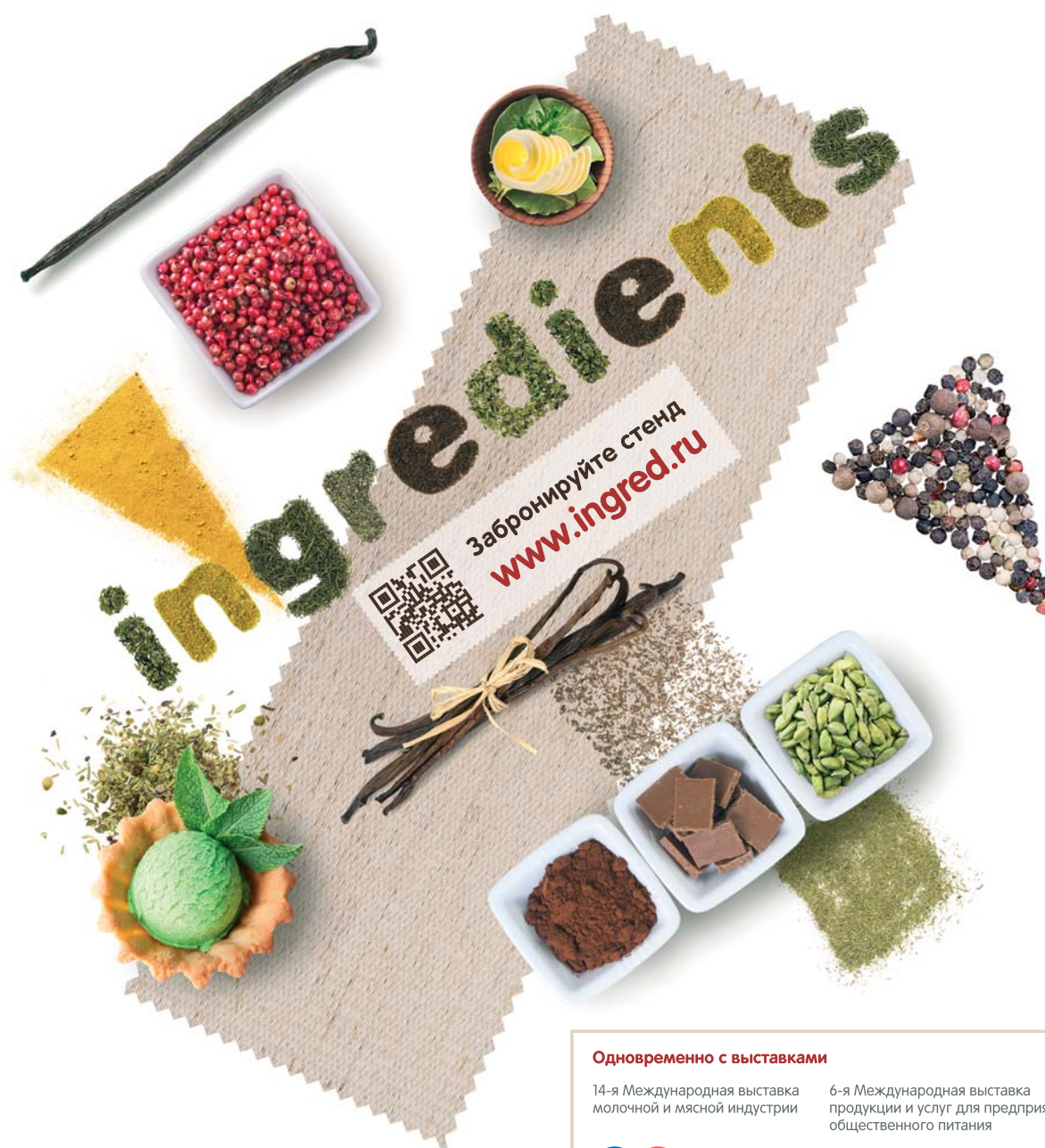
1-4 марта 2016 года

МВЦ «Крокус Экспо»
Москва, Россия



Выставка Ingredients Russia –
эффективный инструмент увеличения
продаж и расширения географии бизнеса

> **5 500** посетителей-специалистов
из **65** регионов России



Одновременно с выставками

14-я Международная выставка
молочной и мясной индустрии

6-я Международная выставка
производства и услуг для предприятий
общественного питания

Организатор



+7 (495) 935 7350
ingredients@ite-expo.ru
www.ingred.ru

При поддержке



Подготовила:



Елена Максимова

Доступную рыбу – Дальнему Востоку

Рыбная продукция всегда считалась более дешевой, чем мясная. Однако сейчас во многих регионах России стоимость рыбы и мяса практически сравнялись, а в некоторых случаях рыбные продукты стоят даже дороже мясных. Получается, что у потребителей с достатком ниже среднего фактически не остается доступного источника животного белка. Однако такая ситуация складывается не во всех регионах. В частности, на Сахалине в конце июля был презентован проект «Региональный продукт «Доступная рыба».



Инна Павленко,
глава Министерства
сельского хозяйства,
торговли и продовольствия
Сахалинской области:

«Мы ставим задачу вовлечь в эту работу до конца года как минимум 10% от всех предприятий торговли в области – не менее 400. А количество наименований доступной рыбы должно вырасти с шести до восьми».

При этом неофициально данный проект действует в области еще с мая – с того момента, как о необходимости снизить цены заявил глава региона Олег Кожемяко. За это время в него включились 72 рыбопромышленных предприятия, 260 магазинов. На отдельные виды рыбы цена серьезно упала. Например, терпуг в среднем по области подешевел в 2,8 раза, минтай – в 1,6 раза, стоимость трески и камбалы снизилась вдвое. Все это с мая на Сахалине и Курилах продали 300 т рыбы по доступным ценам. Аналогов проекта в России нет.

Участники и инициаторы проекта планируют его развивать как в плане географии, так и в плане расширения списка доступной продукции.

«Мы ставим задачу вовлечь в эту работу до конца года как минимум 10% от всех предприятий торговли в области – это не менее 400 организаций. А количество наименований доступной рыбы должно вырасти с шести до восьми», – отметила глава регионального министерства сельского хозяйства, торговли и продовольствия **Инна Павленко**.

Исключить посредников, сделать прозрачным весь процесс поступления продукции от рыбаков в магазины, установить справедливые торговые

наценки в опте – не более 8%, а в рознице – не более 15%, создать оптово-распределительные центры – три на Сахалине – вот главные условия для того, чтобы рыба в регионах стала по-настоящему доступной. Конечно, еще важно, чтобы рыбодобывающие и торговые предприятия прочно стояли на ногах. Для пушей стабильности участники проекта уже пользуются налоговыми льготами. Кроме того, снижены для них и процентные ставки по кредитам. Помогать будут и дальше. Например, в установке фирменных павильонов под единым брендом – «Региональный продукт «Доступная рыба».

Кстати, в августе в ходе совещания по вопросу исполнения поручения Президента России Владимира Путина о реализации комплекса мер по обеспечению населения качественной рыбной продукцией было высказано мнение о том, что проект «Доступная рыба» должен быть распространен не только на территории Сахалинской области, но и в других субъектах Дальневосточного федерального округа.

«Проект в самом начале своего пути. Но те принципы, которые в него заложены, и быстро достигнутые результаты говорят о том, что он уже стал лучшей практикой и должен тиражироваться в других регионах Дальнего Востока», – подчеркнул **заместитель директора Департамента территориального и социально-экономического развития Минвостокразвития Александр Куртиков**.

В ходе совещания было принято решение о разработке на основе опыта Сахалинской области модельного регионального проекта «Доступная рыба» и методических рекомендаций по его реализации органами исполнительной власти регионов Дальнего Востока. В итоге это должно привести к увеличению потребления рыбопродукции жителями округа. **РБ**



Под единым брендом «Региональный продукт «Доступная рыба» планируется объединить сеть фирменных торговых павильонов



МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ



ГЛОБАЛЬНЫЕ ВЫЗОВЫ СОВРЕМЕННЫЕ РЕШЕНИЯ

XVII РОССИЙСКАЯ АГРОПРОМЫШЛЕННАЯ ВЫСТАВКА

ЗОЛОТАЯ ОСЕНЬ

8-11 ОКТЯБРЯ 2015
МОСКВА,
МВЦ КРОКУС ЭКСПО



WWW.GOLDENAUTUMN.MOSCOW



Автор: **Дмитрий Штейнсапир**,
управляющий партнер AVG Capital Partners,
член совета директоров Группы «Разгуляй»

Инвестиционный климат и возможности агробизнеса

Для поддержания устойчивых темпов развития российского АПК (ввиду объективной необходимости повышения конкурентоспособности до уровня развитых стран) требуется сохранение мер государственной поддержки как минимум на сегодняшнем уровне.

Кроме того, необходимо увеличение объемов поддержки, в частности внедрение механизмов субсидирования передовых предприятий наряду с повышением эффективности и общей доступности; совершенствование режима льготного налогообложения, повышение эффективности механизма таможенно-тарифного регулирования отрасли, включающее в том числе переход на «проактивный режим» с учетом прогнозов развития рынка и ожиданий игроков.



Герман Зверев,
председатель Комиссии
РСПП по рыбному хозяйству
и аквакультуре:

«В 2015 году тенденция замещения российской рыбой опустевших из-за запрета импорта рыночных ниш продолжится».

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

Снижение зарубежных поставок привело к ограничению рынка и росту цен, однако замещения импорта отечественной продукцией пока не произошло.

Дальнейшее развитие рынка сдерживается за счет ограниченных возможностей по финансированию агробизнеса. Так, привлечение средств на реализацию инвестиционных проектов лимитировано ввиду фактически «запретительной» стоимости долгового финансирования и в целом ограниченности финансирования в абсолютном выражении.

Приобретение оборудования в рамках экспортных кредитных агентств стран Европы и США существенно затруднено ввиду возросшего странового риска. Такой механизм, как лизинг, выглядит непривлекательным в связи с высокой стоимостью и невозможностью субсидирования лизинговых платежей.

В данной ситуации альтернативными источниками финансирования являются:

- привлечение на рынок АПК России международных институциональных инвесторов и частного капитала;

*Справка

По данным Росрыболовства на конец февраля текущего года, с момента введения продовольственного эмбарго рыба в России подорожала на 31%. При этом больше всего подорожали лосось, сельдь и минтай. За 2014 год доля отечественной рыбы в прилавках выросла на 1,8%, до 80%.

По словам **председателя Комиссии РСПП по рыбному хозяйству и аквакультуре Германа Зверева**, до введения Россией контрсанкций на рыбном рынке существовала неравная конкуренция между импортной и отечественной продукцией: у импорта был ряд существенных преимуществ. Запрет поставок из некоторых стран на российском рынке освободил рыночные ниши для российских рыбаков. В результате уже в 2014 году экспорт рыбопродукции сократился на 7% (в том числе экспорт сельди уменьшился на 17%, а минтая – на 19%). «В 2015 году тенденция замещения российской рыбой опустевших из-за запрета импорта рыночных ниш продолжится», – отметил Герман Зверев.

www.world-food.ru

- доступ на рынки акционерного и долгового капитала стран Ближневосточного региона и Азии (инвестиции в обмен на будущие поставки урожая / продукции АПК);
- дальнейшее развитие механизма долгового финансирования под урожай;
- финансирование инвестиционных проектов / приобретения оборудования в рамках экспортных кредитных агентств.

В 2015 году общий кредитный портфель в агропромышленном комплексе составляет 1953–2275 млрд рублей при средневзвешенной процентной ставке Россельхозбанка 20,9%, Сбербанка – 19,5%.

На проведение сезонных полевых работ по состоянию на 6 мая выдано 68,73 млрд рублей кредитов, что меньше прошлогоднего показателя на 5,7%. В частности, Россельхозбанк выдал 46,21 млрд руб. (меньше на 18%), Сбербанк РФ – 22,51 млрд рублей (больше на 36,5%).

Всего в рамках Государственной программы поддержки АПК на субсидирование процентных ставок выделено: 42 млрд рублей – на инвестиционные кредиты и 27,6 млрд рублей – на краткосрочные кредиты (до одного года).

С учетом текущей макроэкономической ситуации акцент смещается в сторону инвесторов из стран Азии и Ближнего Востока, для которых ключевыми факторами привлекательности являются:

- потенциал получения значительного инвестиционного дохода (в частности, ввиду существенного «дисконта» оценки предприятий российского АПК к мировым аналогам; наличия значительного потенциала дальнейшего роста рынка, а также консолидации отрасли);
- необходимость обеспечения собственной продовольственной безопасности для стран Ближневосточного региона и Азии на фоне относительно ограниченных водных и земельных ресурсов наряду с постоянно растущим спросом на продукты питания;
- повышение привлекательности АПК России на фоне девальвации рубля (и, как следствие, рост конкурентоспособности местных игроков по сравнению с зарубежными конкурентами и оценка активов с дисконтом к мировым аналогам).

Для дальнейшего развития АПК России и привлечения иностранных инвесторов необходимо, во-первых, наличие «историй успеха» на рынке M&A и привлечения инвестиций (например, партнерство компании «Содружество» и Торгового дома Mitsui). Во-вторых, макроэкономическая и политическая стабильность, предсказуемость действий рыночных регуляторов (решения ЦБ РФ). И в-третьих, повышение конкурентоспособности и прозрачности российской экономики в целом и института права в частности. **РБ**

Государственная поддержка кредитования АПК

Долгосрочные кредиты	% годовых		
	Ставка банка	Компенсация % ставки из ФБ	Эффективная % ставка
	19%	8,25%	11,75%
Краткосрочные кредиты	Сбербанк 18-21%	14,68%	Сбербанк – 3,32-6,32%
	Россельхозбанк 22-23,5%		Россельхозбанк – 7,32-8,82%

Всего в рамках Государственной программы на субсидирование % ставок выделено: 42 млрд. рублей – на субсидирование инвестиционных кредитов; 27,6 млрд. рублей – на субсидирование краткосрочных кредитов (до 1 года)

Справка:

По состоянию на 7 мая 2015 года Минсельхозом России в регионы перечислены субсидии на общую сумму 119 030 млн рублей. Регионами на государственную поддержку сельского хозяйства непосредственным получателям направлено 41 917 млн рублей. средств федерального бюджета.

Программа поддержки инвестиционных проектов

Постановление Правительства Российской Федерации от 11 октября 2014 г. N 1044 г.

Требования к Проектам:

1. Проектов не менее 1 млрд. рублей. и не более 20 млрд. рублей;
2. Проект на основе проектного финансирования;
3. Финансирование не более 80 процентов полной стоимости инвестиционного проекта за счет заемных средств;
4. Наличие разрешения на строительство (при осуществлении строительства).

Требования к инициаторам, конечным заемщикам

1. Наличие статуса юридического лица, зарегистрированного на территории России;
2. Отсутствие возбужденного производства по делу о несостоятельности (банкротстве);
3. Отсутствие просроченной (неурегулированной) задолженности по налогам, сборам и иным обязательным платежам в бюджеты бюджетной системы Российской Федерации, в том числе в государственные внебюджетные фонды;
4. Отсутствие регистрации юридического лица, являющегося контролирующим лицом инициатора инвестиционного проекта и конечного заемщика, в государстве или на территории, которые предоставляют льготный налоговый режим налогообложения и (или) не предусматривают раскрытие и предоставление информации при проведении финансовых операций (офшорные зоны), перечень которых утверждается Министерством финансов Российской Федерации.



«Хендрикс Дженетикс» прирастает рыбой

Голландский холдинг Hendrix Genetics, известный в России в основном благодаря выведению пород несушек, индеек и свиней, расширяет свое аквакультурное подразделение.

Напомним, первым шагом компании в рыбоводческом направлении стало приобретение в 2011 году шотландской фирмы Landcatch, специализирующейся на разведении племенного лосося, а также поставке икры и мальков. Теперь в портфолио холдинга появилась американская компания Troutlogde. Эта фирма – селекционер радужной форели – недавно отметила свое 70-летие и сегодня является крупнейшим производителем оплодотворенной икры этого вида рыбы с 12 инкубаториями в США и Чили. Уни-

кальная особенность американского предприятия состоит в том, что поставки икры осуществляются круглогодично, при этом племенная продукция гарантированно свободна от десятка основных патогенов.

Такой интерес к рыбоводческому направлению у Hendrix Genetics не случаен, ведь специалисты считают, что в ближайшие 25 лет мировой спрос на рыбу значительно вырастет. И голландский холдинг этот возросший спрос готов будет удовлетворить. **Р**

ИД «СФЕРА»

Красная рыба уходит на экспорт

Несмотря на внушительный рост добычи тихоокеанских лососей, наша красная рыба не попадет на столы россиян.

По последним данным, уловы горбуши, кеты, нерки, кижуча и чавычи уже превысили 250 тыс. т. Это на 5% превышает показатели путины 2013 года (выловы лососей сравниваются между нечетными, «лососевыми», и четными, «нелососевыми», годами).



Казалось бы, отличный результат, который в условиях продуктового эмбарго позволит ликвидировать дефицит красной рыбы. Однако все не так просто. Из-за резкого роста курса доллара рыбакам теперь выгоднее продавать рыбу на экспорт. Процесс не удается остановить, даже несмотря на увеличение цены на внутреннем рынке. Как утверждают специалисты, только за последние две недели оптовая стоимость горбуши выросла на 15–20 рублей и достигла 140 рублей за килограмм.

Однако цены внешнего рынка еще выше. В итоге весь улов нер-

ки в этом сезоне практически полностью отправлен в Японию. Из 20 тыс. т этой рыбы, пойманной на Камчатке, 90% продано в Страну восходящего солнца. А китайские компании уже заявили о намерении купить почти 100 тыс. т нашего лосося. Оптовая цена на горбушу в этой стране составляет 2,7–2,8 тыс. долларов за тонну.

НИА-Калининград

Экспорт креветок в Аргентине показал сильный рост

Директорат по рыболовству Аргентины сообщил, что в течение первых пяти месяцев 2015 года в общей сложности 186 354 т морепродуктов были экспортированы за рубеж, что принесло экономике Аргентины 523,4 млн долларов США. Эти цифры демонстрируют рост на 3% в объеме экспорта и снижение на 0,1% в стоимости по сравнению с показателями за тот же период 2014 года.

В соответствии с данными, подготовленными Департаментом, только в мае 2015 года страна экспортировала 48 715 т морепродуктов на сумму 114,1 млн долларов США, что на 13,7% меньше в объеме и на 14% меньше в стоимости, чем в мае 2014 года.

Основываясь на данных, предоставленных Национальным институтом статистики и переписи

населения (INDEC), Департамент указал, что в течение первых пяти месяцев этого года 65123 т моллюсков были отправлены за границу на сумму 95,7 млн долларов США.

Кроме того, 47797 т мороженой рыбы, за исключением филе, были экспортированы за рубеж на общую сумму 100 млн долларов США. Также на экспорт были отправлены 29559 т рыбного филе и прочего мяса рыбы (96,4 млн долларов США); 32654 т моллюсков стоимостью 209,5 млн долларов США.



Аргентина экспортировала 34201 т хека (86,3 млн долларов США), что представляет ежегодный падение на 25,9% в объеме (и на 24,1% в цене).

В первые пять месяцев этого года 31 тыс. т креветок были отправлены за границу на общую сумму 197,2 млн долларов США. Показатели отражают существенный рост за тот же период 2014 года: на 33,9% в объеме и на 24,4% в стоимости. Кроме того, было экспортировано 62860 т кальмара на общую сумму 69,8 млн долларов США, что на 1,7% меньше по объему и на 22,9% меньше по стоимости, чем год назад. Что касается импорта рыбных ресурсов, за первые пять месяцев этого года он составил 19254 т общей стоимостью 70,9 млн долларов США.

Fishretail.Ru

Рыбаки Северного бассейна готовы заменить исландскую скумбрию и сельдь на отечественную

В Мурманском рыбном порту началась путина на скумбрию, начинается на сельдь. В рейс за сельдью траулер «Морской прибой» должен отправиться на днях.

Но до конца не решили – может быть, все-таки, еще раз сходить за скумбрией. Судно заканчивает разгрузку очередного улова этой рыбы. Сейчас она особенно крупная. Больше тысячи тонн уже на российском берегу.

Капитан траулера «Морской прибой» Вячеслав Кульбида отметил: «Те суда, которые ходят на скумбрию, плавно переходят на сельдь. Я думаю, что мы уже, скорее всего, перейдем на сельдь – потеря во времени там, где она сейчас ловится. Правда, рыба должна перейти в более северные широты».

По соседству траулер «Лазурный» только начал разгрузку рыбы. Ее привезли больше 600 т. Квота в этом году больше, чем в преды-

дущем. Заполнить трюмы успели за две недели. Охлажденная и мороженая рыба, выловленная нашими судами, ничем не отличается, например, от исландской, которая традиционно занимала российский рынок по так называемому социальному продукту – селедке, скумбрии и мойве. Теперь импорт из Исландии запрещен. Его готовы заменить рыбаки Северного бассейна. Они полностью закрывают потребности рынка Мурманской области и некоторых регионов.

Вести-Мурман

Россия должна стать лидером по производству рыбной продукции

Министр сельского хозяйства Российской Федерации Александр Ткачев провел совещание с участием представителей отраслевых организаций, посвященное мерам по развитию рыбохозяйственного комплекса России.



«Сейчас отечественная рыбная отрасль должна рвануть вперед и стать одним из мировых лидеров по производству рыбной продукции», – сказал Александр Ткачев.

Как отметил министр, предстоящее заседание президиума Государственного совета будет во многом определяющим для дальнейшего развития рыбного хозяйства Российской Федерации. «Очевидно, что при существующем потенциале отрасли необходимы дополнительные меры поддержки. Тем более в ситуации, когда обеспечение продовольственной безопасности страны имеет первостепенное значение. Государство и бизнес-сообщество ведет работу по формированию консолидированной позиции для достижения общей цели – качественного и динамичного развития рыбной отрасли», – добавил министр.

На совещании обсудили вопросы совершенствования механизма распределения квот добычи водных биоресурсов, снижения административных барьеров для рыбаков, развития инфраструктуры и насыщения внутреннего рынка отечественной рыбной продукцией.

Как отметил заместитель министра сельского хозяйства – руководитель Росрыболовства Илья Шестаков, планируется перейти на создание экономических стимулов для развития отрасли. «Нам важно добиться развития предприятий и выполнения государствен-

ПРИГЛАШАЕМ ПРИНЯТЬ УЧАСТИЕ

XXI МЕЖДУНАРОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ВЫСТАВКА



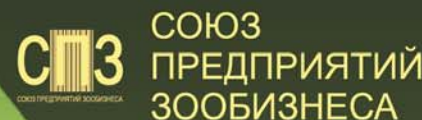
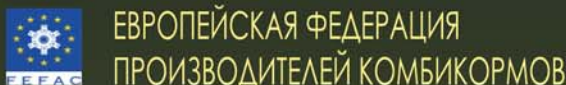
МУС: ЗЕРНО-КОМБИКОРМА-ВЕТЕРИНАРИЯ - 2016



26-28 ЯНВАРЯ

МОСКВА, ВДНХ, ПАВИЛЬОНЫ № 75, 69

СПЕЦИАЛЬНАЯ ПОДДЕРЖКА:



ГКО "РОСРЫБХОЗ"



ИНФОРМАЦИОННАЯ ПОДДЕРЖКА: КОМБИКОРМА

ЖИВОТНОВОДСТВО
РОССИИ

НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ЖУРНАЛ
СВИНОВОДСТВО

Информационно-аналитический журнал
ЭФФЕКТИВНОЕ
ЖИВОТНОВОДСТВО

МОЛОЧНОЕ И МЯСНОЕ
СКОТОВОДСТВО



Perfect Agro Technologies

ИЗДАТЕЛЬСТВО
АГРАРИЙ

сфера
ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ

АГРАРНЫЕ ИЗВЕСТИЯ
ФЕДЕРАЛЬНЫЙ НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ЦЕНТР

СОВРЕМЕННЫЙ
ФЕРМЕР
ЖУРНАЛ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК



ВЕТЕРИНАРНЫЙ
ВРАЧ

ВЕТЕРИНАРИЯ

VetPharma

VetPharma
FARM ANIMALS
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫЕ ЖИВОТНЫЕ
РВЖ
PRODUCTIVE ANIMALS

АГРАРНОЕ
ОБОЗРЕНИЕ

АПК
ЭКСПЕРТ

БЕЛОРУССКОЕ
СЕЛЬСКОЕ
ХОЗЯЙСТВО

АГРОМИР
Черноземья

СВЕТИЦ
www.SveticH.info
АгроМедиаХолдинг

АПК ЮГ
ЖУРНАЛ ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ "СВЕТЛИЦЫ" АПК

ОРГАНИЗАТОР ВЫСТАВКИ:

ЦЕНТР МАРКЕТИНГА "ЭКСПОХЛЕБ"

Член Всемирной Ассоциации Выставочной Индустрии (UFI)

Член Российского Зернового Союза

Член Союза Комбикормщиков



Россия, 129223, Москва, ВДНХ
Павильон "Хлебопродукты" (№40)
Телефон: (495) 755-50-35, 755-50-38
Факс: (495) 755-67-69, 974-00-61
E-mail: info@expokhleб.com
Интернет: www.breadbusiness.ru

АКТУАЛЬНЫЕ
ТРОСИСТЕМЫ

ДРУГ

ной задачи – увеличения объема поставок отечественной рыбной продукции в различные регионы России, а также сокращения издержек на пути рыбы от рыбака до потребителя», – уточнил спикер.

Предполагается, что перспективы развития отрасли будут озвучены в ближайшее время на площадке Международного конгресса рыбаков во Владивостоке, а также в рамках Восточного экономического форума.

Агентство «Агрофакт»



Российско-норвежские ученые в Баренцевом море оценят рыбные запасы

Политические трения между Москвой и Осло, судя по всему, никак не отразились на насчитывающем несколько десятилетий сотрудничестве по регулированию рыболовного промысла.

Норвежско-российское сотрудничество продолжается по установленному плану, уверяют в норвежском Институте морских исследований. 12 августа из порта Тромсе вышло норвежское научно-исследовательское судно «Юхан Йорт», которое будет заниматься сбором научных данных в Баренцевом море. В ближайшее время к нему присоединятся еще три судна – два норвежских и одно российское.

«Сложная политическая ситуация на нас особо не влияет, – сказал руководитель Баренц программы Кнут Суннано. – Мы продолжаем наши исследования как и прежде, и наше сотрудничество с ПИПРО от этой ситуации не страдает».

Как уже сообщалось, у других научных учреждений появились проблемы в трансграничном взаимодействии с Россией по вопросам научных исследований – как, например, у норвежского Полярного института с оценкой численности популяции белых медведей в текущем году. В ближайшие недели четверем кораблям предстоит пройти Баренцево море вдоль и поперек для обновления данных о состоянии рыбных стад и морской экосистемы. Для двух стран собранные сведения чрезвычайно важны как основа для установления региональных рыбопромысловых квот.

По словам Кнута Суннано, норвежские суда не запрашивали разрешения на вход в российский экономическую зону, но они пересекают делимитационную линию между стра-

нами дальше на севере, в «бублике» – анклав Баренцева моря. Здесь норвежцы воздержатся от использования тралов и не будут собирать образцы с российского морского дна.

При исследовании Баренцева моря особое внимание в этом году будет уделяться температуре воды, планктону, местам обитания и численности трески, пикши и и другим видам. Кроме того, будут регистрироваться случаи выброса мусора и отходов, проводится анализ химического загрязнения и радиационной обстановки.

Норвежский Институт морских исследований проводит ежегодные экспедиции в Баренцево море с 2003 года. Собираемые данные широко используются Смешанной норвежско-российской комиссией по рыболовству.

По данным статистического портала Patchwork Barents, за последние годы тресковые квоты в Баренцевом море выросли вместе с растущими рыбными запасами.

HLBiny.com

Россия и Финляндия обсудили вопрос использования пограничных водных систем

24 августа в городе Лаппенранта (Финляндия) начала свою работу Совместная Российско-Финляндская Комиссия по использованию пограничных водных систем.



В ходе заседания 53-й сессии руководитель Северо-Западного территориального управления Федерального агентства по рыболовству Денис Беляев и эксперт по рыбному хозяйству финляндской части комиссии Тапио Хааксте утвердили и подписали отчет о результатах научных исследований и рыбохозяйственных мероприятий, проводимых с целью улучшения состояния рыбных запасов пограничных водных систем, и план работы экспертов рыбного хозяйства и рыбохозяйственных мероприятий сторон на 2015-2016 годы. В работе комиссии также принял участие начальник отдела согласования размещения хозяйственных и иных объектов Северо-Западного территориального Росрыболовства Александр Полевский.

Члены комиссии отметили важность работ, проводимых в целях улучшения состояния и эффективного использования рыбных запасов в пограничных водных системах.

Северо-Западное территориальное управление

Рыбакам на Камчатке добавили для добычи еще 13 тыс т лососей в 2015 году

Это решение краевой комиссии по регулированию промысла анадромных видов рыб принято из-за хороших подходов лососевых к берегам полуострова. Об этом сообщил временно исполняющий обязанности министра рыболовства Камчатского края Владимир Галицын.



«В настоящее время добыто уже более 78% от возможного объема вылова для Камчатки – почти 176 тыс. т. Объем вылова выше показателей 2013 года почти на 50 тыс. т», – рассказал Владимир Галицын.

Добыча лососей продолжается во всех промысловых районах Камчатского края, и ученые отмечают, что о завершении промысла говорить еще рано. В связи с этим увеличены объемы добычи кеты в Западно-Камчатской подзоне на 6 тыс. т, в Камчатско-Курильской подзоне – на 4 тыс. т. Также увеличены квоты на вылов еще одного вида лососей – нерки, в Камчатско-Курильской подзоне на 3 тыс. т. Данные объемы будут распределены между всеми предприятиями, осуществляющими добычу рыбы в указанных районах.

Промысел лососей на Камчатке стартовал 28 мая. По рекомендации ученых Камчатского научно-исследовательского института рыбного хозяйства, которые ведут ежегодный мониторинг промысла и подходов лососей, разрешено было добыть 184 тыс. т рыбы. Теперь, с учетом изменений, разрешенный объем равен 197 тыс. т.

Ранее сообщалось, что при сравнении ученые используют данные четных и нечетных годов. Это связано с двухлетней цикличностью подходов лососей к восточному или к западному побережью Камчатки. В этом году наибольшие подходы рыбы фиксируются на восточном побережье полуострова, поэтому эту рыбалку сравнивают с той, что была в 2013 году.

Стоимость 1 кг кеты и нерки на Камчатке сейчас в среднем составляет от 80 до 140 рублей. Лососевая икра стоит от 1,8 тыс. до 2,2 тыс. рублей за 1 кг.

TACC

Белоруссия, Армения и Казахстан не смогут импортировать норвежскую рыбу

Россельхознадзор временно ограничил поставки рыбы с 14 предприятий Норвегии. Запрет начал действовать с конца августа. Соответствующее заявление было опубликовано на сайте ведомства.

Отмечается, что такое решение было принято из-за отказа чиновников в Осло от проведения инспекций российскими специалистами. Кроме того, ведомство получило письмо от ветслужбы Норвегии, главный инспектор которой сообщил, что «на данный момент отсутствует взаимопонимание по согласованной программе инспекций». В Россельхознадзоре подчеркивают, что действия норвежских представителей «являются беспрецедентными за всю историю инспектирования предприятий в третьих странах».

По словам руководителя службы Сергея Дакверта, Норвегия не захотела, чтобы российские инспекторы проверяли крупных поставщиков рыбы, так как среди них много тех, кто экспортирует рыбу в Белоруссию, там она перерабатывается и переправляется в Россию.

Отметим, что Россия запретила ввоз норвежской рыбы на свою территорию в августе 2014 года в ответ на санкции ЕС и США. Нынешний запрет коснется и других стран, входящих в Таможенный союз, а именно Белоруссии, Казахстана и Армении. Таким образом удастся избежать реэкспорта запрещенной продукции, считают в ведомстве. Россельхознадзор уже разослал соответствующие предупреждения своим белорусским, казахским и армянским коллегам.

Напомним, что 29 июля 2015 года президент России Владимир Путин подписал указ об уничтожении запрещенного к ввозу продовольствия. Через два дня правила уничтожения сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, запрещенных к ввозу в Российскую Федерацию, утвердил глава правительства Дмитрий Медведев. ФТС, Россельхознадзору и Роспотребнадзору поручено заниматься уничтожением продуктов.

Кампания по уничтожению «запрещенки» стартовала 6 августа. Только за первый день было уничтожено 319,3 т санкционного продовольствия. Запрещенные продукты ищут во всех российских регионах и уничтожают различными способами, начиная от раздавливания катком до сжигания в печах и закапывания на полигонах. Представители Россельхознадзора подчеркивают, что товары будут ликвидировать каждый день.

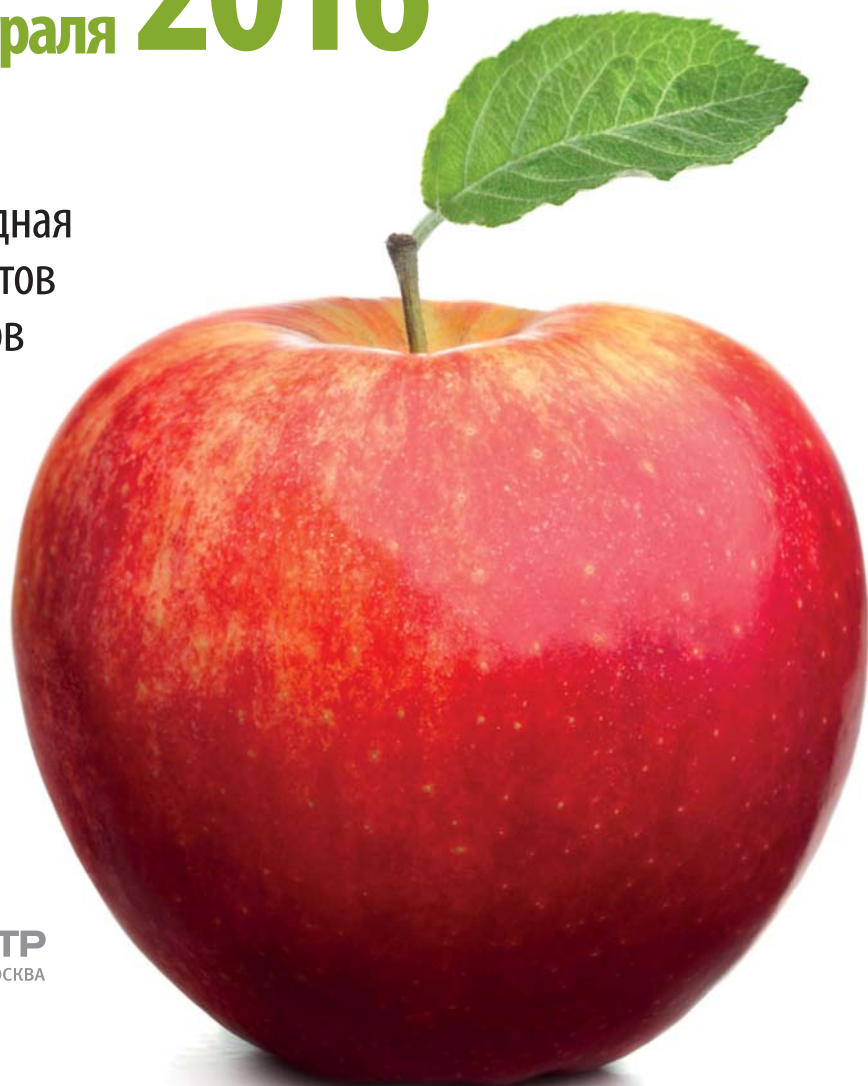
Казах-Зерно



ПРОД ЭКСПО

8–12
февраля 2016

23-я международная
выставка продуктов
питания, напитков
и сырья для их
производства



Организатор:



При поддержке Министерства
сельского хозяйства РФ

Под патронатом Торгово-промышленной
палаты РФ

Россия, Москва, ЦВК «Экспоцентр»

www.prod-expo.ru

**Проверенные рецепты
для успешного бизнеса**

+
8
1
реклама



Подготовила:



Елена Максимова

Передовые технологии для успешного бизнеса

Рыбоперерабатывающая промышленность в России развивается достаточно активно. В стране существует несколько крупных и средних предприятий, которые изготавливают широкий спектр продукции, постоянно расширяя свой ассортимент и географию продаж. И конечно, есть небольшие производства, обеспечивающие рыбной продукцией только собственный и в некоторых случаях соседние регионы.



Pick-by-light – это закрепление за каждым сотрудником, работающим на участке комплектации, своего цвета. Выбирая его на дисплее, работник видит, какие позиции и в каком количестве необходимо собрать для того или иного клиента.

Безусловно, малым предприятиям тяжело конкурировать с гигантами федерального и транснационального масштаба. Однако, если речь идет о качественной продукции в широком ассортименте по конкурентной цене, шанс занять свои позиции на рынке области и региона у рыбопереработчиков есть. При этом стоит помнить, что для торговых предприятий, закупающих продукцию у перерабатывающих компаний, значение имеет не только качество продукции, но и бесперебойность поставок.

К примеру, пул заказчиков одного производителя может состоять из нескольких торговых точек, предприятий общественного питания, и каждому клиенту необходимо получить заказ вовремя и правильно укомплектованным. При этом каждый производитель, имеющий обширную клиентскую базу и широкий ассортимент, знает, что укомплектовать отгрузку, особенно несколько сразу, достаточно непросто.

Некоторые предприятия для выполнения данной задачи используют ручной труд: несколько сотрудников ходит по складу и каждый готовит поставку для одного или более распределенных на него клиентов.

Другие решают автоматизировать систему комплектации, чтобы, с одной стороны, облегчить работу своим специалистам, а с другой, исключить возможные ошибки, возникающие при распределении. Выбирая систему для сбора заказов, производители продуктов питания, как правило, обращаются сразу к нескольким поставщикам. И в итоге по определенным параметрам выбирают лучшее для себя решение.

Какими же могут быть критерии выбора? Во-первых, удобство предлагаемой системы. Во-вторых, ее надежность в плане исключения ошибок при комплектации. Кроме того, очень важен сервис и техническая поддержка со стороны поставщиков выбираемого производителем конечной продукции решения. Так, некоторые компании предлагают ежедневную и круглосуточную поддержку клиенту – наиболее удобный для изготовителя конечной продукции вариант. Еще один пункт, на который следует обратить внимание, – гибкость предлагаемого решения: при расширении ассортимента или числа клиентов соответствующие новые пункты должны легко добавляться в систему.

Наконец, стоит обратить внимание на репутацию поставщика услуги. Чем больше производителей продуктов питания и другой продукции отдает ему предпочтение и может дать положительные отзывы, тем больше такому поставщику можно доверять.

Благодаря внедрению правильно выбранного решения для автоматизации процессов

комплектации заказов производителям удалось значительно упростить данный процесс. Некоторые владельцы предприятий признаются, что если для ручной комплектации поставки необходимо было участие восьми человек и по времени процедура занимала шесть часов, то после внедрения решения по автоматизации данного этапа работы с задачей стали справляться три человека – за пять.

Какими же могут быть критерии выбора? Во-первых, удобство предлагаемой системы. Во-вторых, ее надежность в плане исключения ошибок при комплектации. Кроме того, очень важен сервис и техническая поддержка со стороны поставщиков выбираемого производителем конечной продукции решения. Так, некоторые компании предлагают ежедневную и круглосуточную поддержку клиенту – наиболее удобный для изготовителя конечной продукции вариант. Еще один пункт, на который следует обратить внимание, – гибкость предлагаемого решения: при расширении ассортимента или числа клиентов соответствующие новые пункты должны легко добавляться в систему.

Существует множество принципов, на которых построены системы компоновки заказов. Некоторые предполагают закрепление за каждым сотрудником, работающим на участке комплектации, своего цвета (pick-by-light). Выбирая его на дисплее, работник видит, какие позиции и в каком количестве необходимо собрать для того или иного клиента.

Комплектация заказов на производстве также может осуществляться с помощью автоматов шахтного типа, которые сначала принимают штучные изделия в каналы, а потом «выстреливают» их в соответствии с требованиями заказа на конвейерную ленту, по которой они попадают непосредственно в лоток или короб для сбора определенно-

го заказа. Поскольку эти автоматы могут одновременно выдавать изделия разных видов, производительность их может достигать до 12 тыс. единиц в час. Данное оборудование обеспечивает высокую точность подбора заказов при минимальном времени на их исполнение.

Также существуют карусельные системы автоматизированного подбора заказов, в которых реализуется принцип «товар к человеку». Все единицы продукции находятся в специальных многофункциональных лотках, перемещающихся по замкнутой кольцевой траектории. При отборе заказа нужный лоток снимается и помещается на конвейер, доставляющий его к рабочему месту наборщика. Принцип набора заказов следующий. При подходе лотка над коробом, куда необходимо положить товар, загорается число упаковок для отбора. Наборщик достает из лотка необходимое количество упаковок, помещает их в соответствующий короб и подтверждает набор определенной кнопкой. Затем лоток по конвейеру перемещается для постановки обратно на «карусель». При этом, если в лотке недостаточное количество товара для комплектования заказа, наборщик производит отбор товара и корректирует число позиций на табло с помощью соответствующей кнопки.

В лотке может быть одна, четыре или восемь секций, отделенных перегородками. Это позволяет оптимально использовать объем лотков в карусельной системе. При отборе товаров из лотков с четырьмя или восьмью секциями происходит подсвечивание той секции, из которой необходимо взять товар. В результате такой автоматизации труда сотрудник склада может собирать до семи заказов одновременно.

Некоторые программы для комплектации заказов – независимо от принципа действия – могут автоматически определять, в каком порядке необходимо формировать отгрузку клиентам. Это требуется в случае, если партия готовой продукции меньше, чем необходимо для распределения всех заказов одновременно. Кроме того, многие современные предлагаемые решения просты в использовании, и сотрудники могут освоить их за достаточно короткое время.

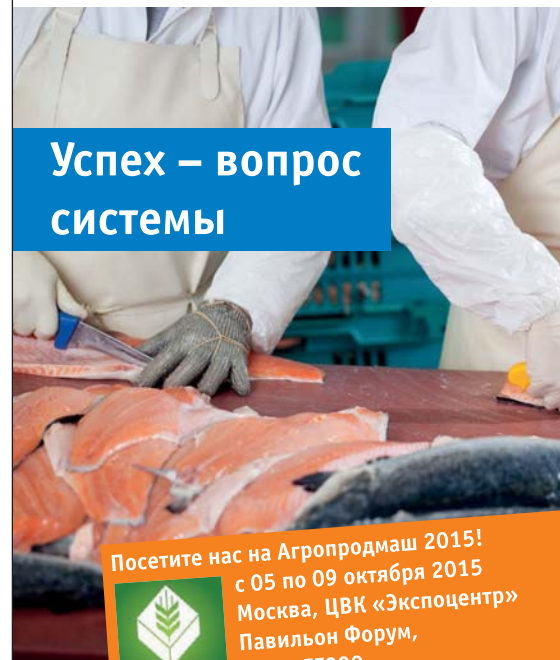
В любом случае, сотруднику, который работает с автоматической системой комплектации, не приходится держать в одной руке распечатку с заказом, а другой осуществлять комплектацию, как это делается на предприятиях, не оснащенных специальными системами. **PS**



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

Преимущества:

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

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

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

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

SIEMENS

Компания: **ООО «Сименс Финанс»**
Москва, ул. Большая Татарская, д. 9
Тел.: +7 (495) 737-44-57

Бесплатная междугородняя
справочная служба: 8-800-2000-180
www.siemens.ru/finance

Финансы и Лизинг

«Агама Роял Гринланд» выбирает современные технологии производства и финансирования

Уникальный для российского рынка поставщик морепродуктов «Агама Роял Гринланд», партнер предприятия Royal Greenland, – мировой лидер по вылову и переработке креветки с более чем 40 заводами и колоссальным 230-летним профессиональным опытом. Наш потребитель знаком с высоким качеством его продукции, в основном по брендам холдинга «Агама» Agama, «Бухта изобилия», Agama Professional, «Рыбная мануфактура №1», а также по товарам с наименованиями крупных федеральных сетей и дистрибьюторов.



На производстве «Агама Роял Гринланд» работают приобретенные в лизинг линии по автоматической дозации, вакуумной фасовке и упаковке

Сегодня сочетать безупречное качество и оптимальную себестоимость продукции предприятию помогают современные технологии производства и финансирования. На производстве «Агама Роял Гринланд» уже работают приобретенные в лизинг линии по автоматической дозации, вакуумной фасовке и упаковке. Стоимость проекта, реализованного компанией «Сименс Финанс», превысила 33 млн рублей.

Контрактное производство по спецификации и под торговой маркой заказчиков (private label) в компании открылось в 2012 году, когда был подписан первый контракт с сетью Metro Cash & Carry. На развитие этого направления существенно повлиял запуск фабрики «Агама Роял Гринланд» – совместного российско-датского предприятия по варке, глазировке и фасовке креветок и морепродуктов. Сегодня компания выпускает также частную марку для сети «Дикси» и планирует развивать сотрудничество с другими федеральными сетями. «Агама» взаимодействует с европейскими предприятиями по самым разным направлениям деятельности: не только с Royal Greenland, но и немецкой bofrost*.

«Наша продукция соответствует всем современным требованиям в об-



Евгений Комин,
директор фабрик
«Агама Роял Гринланд»
и «Рыбные Мануфак-
туры Мурманск»:

«Наша продукция соответствует всем современным требованиям в области санитарии и пищевой безопасности, а предприятия холдинга сертифицированы по международным стандартам FSSC и ISO. Но работаем мы все-таки на российском рынке, где важно сочетать качество с минимально возможной себестоимостью. Для этого необходимы современные технологии и оборудование».

Справка

ООО «Сименс Финанс» – лизинговая компания с иностранными инвестициями, предоставляющая эффективные решения для приобретения транспорта, техники и оборудования. Помимо финансирования малого и среднего бизнеса, а также крупных предприятий различных отраслей экономики, «Сименс Финанс» приобретает и передает в лизинг современное оборудование, произведенное «Сименс», и оборудование с комплектующими «Сименс».

Региональная сеть одного из крупнейших лизингодателей страны сегодня включает 22 офиса. В целом с 1999 года компания реализовала более 15 тыс. лизинговых проектов на всей территории РФ. По состоянию на 1 января 2015 года портфель «Сименс Финанс» и объем нового бизнеса (по методике Leaseurope) превысили 24 млрд рублей и 18 млрд рублей соответственно, а сумма новых договоров лизинга за 2014 год составила 26 млрд рублей.

Более подробная информация доступна на сайте www.siemens.ru/finance.

ласти санитарии и пищевой безопасности, а предприятия холдинга сертифицированы по международным стандартам FSSC и ISO. Но работаем мы все-таки на российском рынке, где важно сочетать качество с минимально возможной себестоимостью. Для этого необходимы современные технологии и оборудование, – считает **директор фабрик «Агама Роял Гринланд» и «Рыбные Мануфактуры Мурманск» Евгений Комин**. – Здесь мы тоже выбираем международные стандарты: лизинговые инвестиции для недавно приобретенной сортировочной линии и упаковочного оборудования предоставила компания «Сименс Финанс». Специалисты позаботились о поставке, оптимальном для нас графике платежей и предусмотрели все нюансы, которых в таких проектах всегда очень много. Судя по всему, этот проект позволит нам не только окупить стоимость инвестиций, но и увеличить выручку. При этом наши покупатели видят только качественные изменения, а не повышение цен, что очень важно в сегодняшних условиях для товаров любого сегмента».

Проект был реализован в рамках одного из экспресс-продуктов «Сименс Финанс», по условиям которого инвестиции в размере до 30 млн рублей можно получить всего за несколько дней. Как показывает опыт и исследования компании, скорость сделки – важный критерий для предпринимателей при выборе финансового партнера. «Сименс Финанс» предоставляет клиентам целый ряд оперативных инвестиционных решений – экспресс-лизинг спецтехники, оборудования и грузового транспорта. Комплект документов минимален: для получения 30 млн рублей достаточно предоставить только информацию о движении средств по расчетному счету.

Напомним, недавно компания подтвердила свою готовность инвестировать в предприятия, заинтересованные в приобретении фасовочного, складского и упаковочного оборудования. На RosUpack 2015 «Сименс Финанс» стала единственным представителем лизинговой отрасли. **Р**

www.TOPSALE.TODAY

мясная молочная хлебная кондитерская птицепром рыбная сфера

1. Выбери купон с акцией, получи спецпредложение



распродажи.
скидки.
акции.

2. Свяжись с продавцом, получи подробную информацию



3. Заключи выгодную сделку



Универсальные решения для рыбопереработки

Растущий спрос на рыбную продукцию в нашей стране – долгосрочная тенденция, ориентированная на перспективное развитие. Наряду с политикой импортозамещения он дает отечественным производителям шанс занять крайне привлекательную нишу, предложив потребителю новые интересные продукты, отвечающие духу времени. Но для успешного позиционирования этих продуктов на рынке необходимы современные технологии и ноу-хау – как раз то, что предлагает своим клиентам и партнерам компания SCHALLER.

Хотя в основном компания специализируется на переработке мяса и птицы, многие решения интересны и для рыбного бизнеса. Например, «Шаллер» предлагает широкий ассортимент упаковочного оборудования – от самых маленьких машин до высокопроизводительных устройств, которые прекрасно справляются с задачей упаковки рыбной продукции. На рынке востребованы также системы весового оборудования, весового контроля, нанесения этикетки на упаковку.

Хороший пример универсальности – продукция эксклюзивного партнера «Шаллер» компании ИТЭС, лидера в области производства санитарно-гигиенического оборудования. Она подразделяется на несколько направлений: гигиена персонала, гигиена производства, гигиена тары и инвентаря. Эти решения пользуются устойчивым спросом в рыбоперерабатывающей промышленности, поскольку в случае с рыбой соблюдение санитарно-гигиенических требований и нормативов еще более важно, нежели с мясом и птицей.

Одним из «звездных» продуктов «Шаллер» считается группа универсальных термокамер ThermoStar 2.0, уже давно и успешно используемая в рыбопереработке для копчения рыбы. У этих установок много преимуществ в сравнении с аналогами. Высококачественная изоляция предотвращает потери тепла, что наряду с минималь-

ной продолжительностью процессов делает систему более экономичной с точки зрения потребления электроэнергии.

Система обдува построена таким образом, чтобы на каждую копильную раму подавалось одинаковое количество воздуха. В результате продукт подвергается равномерной обработке со всех сторон, независимо от его размещения в термокамере.



В линейке технологических продуктов Schaller Premium есть все необходимые ингредиенты для успешного промышленного производства целого ряда продуктов из рыбного сырья: созреватели, функциональные смеси для соусов, смеси пряностей для ароматных заливок, связующие системы, панировки и т. д.

В ThermoStar 2.0 также предусмотрена специальная программа визуализации, которая графически отображает производственный цикл и непрерывно отслеживает все процессы, происходящие в термокамере.

Кроме того, термокамеры ThermoStar, заказанные с опцией холодного копчения, становятся абсолютно универсальными. С их помощью можно выпускать рыбную продукцию как горячего, так и холодного копчения, и даже совмещать эти процессы. Важными моментами являются также возможность работы в нескольких температурных режимах благодаря си-

стеме климатического контроля, а также возможность вертикального и горизонтального размещения рыбы в термокамере, позволяющая производителю выпускать широкий ассортимент продукции на одном и том же оборудовании.

Последнее время на рынке наблюдается рост интереса к полуфабрикатам из рыбы. Для небольших предприятий, которые работают с рыбным фаршем, «Шаллер» предлагает линейку вакуумных шприцов REX, оборудованных специальными приставками для формования различных полуфабрикатов. Подобные формовщики очень популярны, к примеру, на севере Польши, где расположено большое количество мелких рыбоперерабатывающих производств. Они выпускают рыбные палочки, рыбные котлеты, гамбургеры из рыбы и различные виды фрикаделек. Им обычно не к чему высокая производительность, зато нужна гибкость и желательно невысокая цена. В нашей стране такое оборудование подходит мелким цехам, кулинарным производствам, ресторанам. С одной стороны, это сравнительно небольшие деньги, а с другой – автоматизированный процесс с гарантией формы изделия, качества и заданной производительностью.

Заказчики «Шаллер» могут рассчитывать не только на последние новинки технологического оборудования, но и на широкий спектр сопутствующих ингредиентов для производства самых разнообразных продуктов из рыбного сырья. В линейке технологических продуктов Schaller Premium есть все необходимые ингредиенты для успешного промышленного производства целого ряда изделий из рыбы: созреватели, функциональные смеси для соусов, смеси пряностей для ароматных заливок, связующие системы, панировки и т. д. Высокое качество этих добавок помогает получить конечный продукт, соответствующий заданным технологическим параметрам, а также вкусовым предпочтениям потребителей. ■

СПЕЦИАЛИСТ В РЕШЕНИЯХ ПО УПАКОВКЕ



Приглашаем Вас
на наш стенд
на выставке
АГРОПРОДМАШ-2015
5-9 октября 2015 г.
Москва, ВК „Экспоцентр“
пав. 2, зал 1,
стенд 21В10

||| SCHALLER®

Упаковочная система TraySkin – максимум преимуществ

Компания SCHALLER представляет новую упаковочную систему TraySkin от SEALPAC, позволяющую не только увеличить сроки хранения упакованного продукта, но и эффектно представить его на прилавках супермаркетов. Прозрачная защитная пленка облегает продукт, как вторая кожа, и плотно фиксирует его в упаковке. Такое решение гарантирует беспроигрышную презентацию продукта, сохранение его свежести и аппетитного внешнего вида, а также удобство при транспортировке, хранении и выкладке на витрине магазина. Узнайте больше обо всех преимуществах упаковочной системы TraySkin у специалистов компании SCHALLER.



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



Food Processing Machinery

Компания: **BAADER**
Тел.: +49 451 53020
E-mail: regina.dedow@baader.com

Зигмар Габриэль посетил компанию BAADER в Любеке

Федеральный министр экономики, вице-канцлер Германии г-н Зигмар Габриэль посетил 25 июня штаб-квартиру «скрытого чемпиона» – компании BAADER в городе Любек.

Компания BAADER как безусловный лидер в поставке рыбоперерабатывающего оборудования с 80% доли мирового рынка входит в категорию «скрытых чемпионов»* по классификации автора этого термина профессора Хермана Симона.

Основанная в 1919 году семейная компания добилась положения глобального поставщика оборудования и установок для пищевой промышленности. Более 70 дочерних фирм, представительств, агентов и сервисных станций компании расположены по всему миру.

В отношении компании BAADER особо впечатляюще проявляются два характерных фактора успеха «скрытого чемпиона». Во-первых, специализация на ограниченном сегменте рынка – пищевой промышленности, во-вторых, рост за счет глобализации операций. Причем акцент на ограниченном сегменте рынка распределен компанией BAADER между двумя основными опорами – более узкими отраслями пищевой промышленности. Одна из них – рыбоперерабатывающая отрасль. Здесь компания BAADER занимает нишу лидера №1. В то же время она входит в группу ведущих международных поставщиков оборудования для птицеперерабатывающей отрасли.

В целом производственная программа BAADER в настоящее время охватыва-



1.



2.

1. Почетный консул Курош Пуркиян демонстрирует вице-канцлеру Зигмару Габриэлю один из компонентов линии переработки птицы

2. Зигмар Габриэль впечатлен производительностью установки BAADER 221 для переработки сельди

* Термин «скрытые чемпионы» впервые применен профессором Херманом Симоном для характеристики небольших, но очень успешных компаний, не пользующихся широкой известностью. Он определил три основных признака «скрытого чемпиона»:
- вхождение в тройку ведущих мировых поставщиков или континентальное лидерство по контролируемой доле сегмента рынка;
- оборот менее 4 млрд долларов;
- низкий уровень публичной известности.
Профессор Симон включил компанию BAADER в первичный список «скрытых чемпионов».

ет пять сфер деятельности. Помимо переработки рыбы, мяса, овощей и фруктов, технологий отделения упаковки от продуктов компания BAADER наращивает поставки оборудования комплектных линий для птицепереработки, инвестируя значительные средства в этот перспективный рыночный сегмент.

Посетив музей и производственные цеха компании BAADER, г-н Габриэль смог убедиться в способности линии разделки сельди поддерживать скорость переработки до 400 рыб в минуту. Вице-канцлер Германии также уделил внимание личным беседам с сотрудниками и был впечатлен компанией, которая существует уже более 95 лет, продолжая последовательно развиваться.

«BAADER – хороший пример того, почему машиностроительная марка «Сделано в Германии» пользуется отличной репутацией во всем мире. Очевидно, что для сохранения устойчивого качества продукции, абсолютно необходимы специализированный персонал и четкая концепция повышения

его квалификации на производстве. Сегодняшние стажеры и ученики – это завтрашние специалисты, и если они испытывают недостаток в профессиональном обучении, то могут потеряться в будущем в своих компаниях. Компания BAADER осознала эту взаимосвязь, и я приветствую ее ответственный подход к профессиональному обучению», – заявил Г-н Габриэль.

Федеральный министр обсудил с представителями компании BAADER внедрение цифровых технологий в пищевой промышленности. В качестве примера успешной реализации концепции Индустрия 4.0** г-ну Габриэлю была представлена технологическая цепочка современных проектов BAADER. Размещая заказ на выполнение проекта, клиент получает возможность непрерывного оперативного контроля производства от приемки сырья до отгрузки готовой продукции с применением межмашинного обмена данными, их визуализации и систематизации на базе различных платформ. Таким образом, компания развивает технологии переработки, внося значительный вклад в оптимизацию гигиены пищевых производств, увели-



Обход производства. Слева направо: почетный консул Петра Баадер, вице-канцлер Зигмар Габриэль и директор произв. департамента Йорг Шрётер

чивая скорость переработки и выход продукта при сохранении его свежести. Такой подход демонстрирует, что компания BAADER придерживается приоритетов, которыми руководствуются мировые производители продовольствия. **Р**

** Индустрия 4.0 – проект, реализуемый в рамках стратегии высокотехнологичного развития Федерального правительства Германии с акцентом на внедрение информационных и коммуникационных технологий в производственной и бытовой сферах.



Food Processing Machinery

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



Посетите нас на выставке Агропродмаш-2015 в Москве · Пав. Форум · Стенд FC060

Новаторское лидерство с 1919 года в решениях по переработке рыбы

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



Компания: **ООО «ЦСБ-Систем»**
 115054, г. Москва,
 Пятницкая ул., 73, оф. 8
 Тел.: +7 (495) 641-51-56
 Факс: +7 (495) 953-31-16
 E-mail: info@csb-system.ru
 www.csb.com

Авторы:



Игорь Демин,
 генеральный директор
 ООО «ЦСБ-Систем»

Свежесть превыше всего



Высокая скорость обработки заказов – это рецепт успеха немецкого предприятия оптовой торговли продуктами питания Fripa. С момента получения заказа до передачи товара клиенту проходит не более 24 часов.

Фирма Fripa GmbH из города Бенсхайм (Германия) предлагает своим клиентам широкий ассортимент пищевой продукции. На складских площадях в 2,9 тыс. м², в том числе низкотемпературных, хранятся мясо, рыба, хлебобулочные изделия, деликатесы, сыр и приправы. Две трети ассортимента составляет скоропортящаяся продукция. Для клиентов Fripa, в основном гастрономических предприятий, это означает, что у своего поставщика они могут приобрести все необходимое.

Основанная в 1978 году фирма росла и развивалась собственными силами и средствами. Сегодня от прежнего предприятия осталась традиция гарантировать клиенту высокое качество поставляемой продукции и наилуч-

ший сервис. Ровно 20 лет назад **руководитель предприятия Вольфганг Халь** и его сын **Ральф** пришли к мысли о внедрении IT-решения CSB-System.

«Программное обеспечение на протяжении многих лет поддерживало рост нашего предприятия, за это время мы постепенно активировали большее число модулей решения. Сегодня мы управляем всеми процессами предприятия с CSB-System и, благодаря быстрой обработке заказов клиентов, начиная с приемки заказа, до его отгрузки, имеем ряд конкурентных преимуществ», – поясняет Ральф Халь.

Многоканальный сбыт

Основная форма сбыта более чем 6 тыс. различных артикулов – класси-

ческая продажа по телефону. Многие клиенты заказывают товар с помощью EDI, e-mail или факса. Уже в 3 часа утра первые сотрудники предприятия начинают обрабатывать полученные ночью заказы клиентов. В 7 утра наблюдается пик поступления заявок, телефоны не замолкают ни на минуту.

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

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

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

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

Благодаря прямой коммуникации интернет-магазина с ERP-системой возможна автоматическая проверка нали-



1.



2.

чия артикула для каждого отдельного заказа, учитывающая также сроки поставки. Таким образом, процессы комплектации заказов и доставки продукции могут стартовать непосредственно с момента принятия заявки от клиента.

Комплектация заказов с использованием сканера на сухом складе

Обеспечение высокой скорости процесса – основная задача и в комплектации заказов. С недавнего времени фирма Friipa полностью отказалась от использования бумажных документов и ручного ввода данных в этом процессе.

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

Отбор каждого артикула подтверждается комплектовщиком в системе CSB-System, эта информация автоматически передается в систему управления складом, где актуализируются складские остатки. Благодаря такой обработке информации в режиме онлайн больше нет

необходимости в последующей регистрации данных вручную. Кроме того, на пункте управления непрерывно выдается статус процесса комплектации.

Голосовое управление комплектацией заказов при минус 20 градусах

Для комплектации заказов на низкотемпературном складе фирма Friipa использует решение Pick-by-Voice. При температуре минус 20 градусов здесь хранится особенно чувствительная в отношении свежести скоропортящаяся продукция – мясо, рыба и хлебобулочные изделия глубокой заморозки. Использование мобильных оконечных устройств в таких условиях ограничено, поэтому здесь комплектация заказов выполняется при поддержке решения Pick-by-Voice, использующее голосовую технологию.

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

Подтверждение отбора каждого артикула также осуществляется голосовой командой. Благодаря коммуникации с системой управления складом в режиме онлайн, складские остатки актуализируются в реальном масштабе времени. В дополнительной ручной обработке данных нет необходимости.

1. ERP-система CSB-System поддерживает сотрудников предприятия при регистрации заказов клиентов. С помощью программного решения на экране компьютера визуализируется вся необходимая информация о клиенте, порядке оформления заказа, продукции, объемах, ценах и актуальном запасе на складе

2. Высокая скорость обработки заказов – это рецепт успеха немецкого предприятия оптовой торговли продуктами питания Friipa. С момента получения заказа до передачи товара клиенту проходит не более 24 часов

Программное обеспечение как фактор повышения производительности

Ральф Халь считает, что его предприятие хорошо оснащено технологически. «Программное обеспечение является для нас фактором повышения производительности. После его установки значительно улучшилось качество процесса комплектации заказов, – говорит он. – Все теперь происходит намного быстрее, без помех. Ни в одной из областей склада мы больше не используем бумажные накладные, что позволило минимизировать количество ошибок. Программное обеспечение дает нам решающее конкурентное преимущество – высокую скорость. Спустя не более 24 часов после подачи заказа клиент получает свой товар». В планах фирмы Friipa – внедрение и других CSB-модулей. Вскоре, например, с помощью программного решения будет осуществляться управление оборотной транспортной тарой, т. к. в этой области был выявлен потенциал для дальнейшей экономии. ■



 RosUpack

Досье

Событие:

20-я юбилейная Международная выставка упаковочной индустрии RosUpack

Международная выставка оборудования, технологий и материалов для печатного и рекламного производства Printech

Место и дата проведения:

16–19 июня 2015 года
МВЦ «Крокус Экспо»



Новинки оборудования и лучшие технологии для упаковочной индустрии

С 16 по 19 июня 2015 года в МВЦ «Крокус Экспо» состоялась 20-я юбилейная Международная выставка упаковочной индустрии RosUpack, крупнейшее отраслевое событие в России и Восточной Европе.

Впервые на одной площадке с выставкой RosUpack состоялась Международная выставка оборудования, технологий и материалов для печатного и рекламного производства Printech. На церемонии открытия выставок RosUpack и Printech выступили почетные гости: **первый заместитель председателя Комитета по аграрно-продовольственной политике и природопользованию Совета Федерации РФ Сергей Лисовский**, **президент Национальной конфедерации упаковщиков (НКПак) Владимир Чуйков**, **председатель Комитета по лесному комплексу, полиграфической промышленности и упаковке Торгово-промышленной палаты Российской Федерации Евгений Тюрин**, **президент Российского союза химиков Виктор Иванов**.

В своей приветственной речи Сергей Лисовский затронул вопрос о добросовестных и недобросовестных производителях упаковки. Он сообщил, что Министерство здравоохранения Российской Федерации 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. По его словам, она за это время значительно изменилась: «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 в развитии выставки произошел за это время». 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 на выставке представили ведущие компании и лидеры упаковочного рынка.

Ассоциация итальянских производителей упаковочного оборудования UCIMA организовала коллективное участие итальянских компаний. С предложениями предприятий упаковочной индустрии Республики Казахстан посетители могли ознакомиться на коллективном стенде Национального агентства по экспорту и инвестициям KAZNEX INVEST.

Почти 50 компаний остаются постоянными участниками выставки уже более 10 лет, а 89 стали участниками выставки впервые.

Выставку посетили 18 028 человек из 55 стран мира и 78 регионов Российской Федерации. Среди посетителей – руководители и специалисты предприятий различных сфер деятельности: пищевой, фармацевтической и химической промышленности, складского хозяйства, оптовой и розничной торговли. Участники RosUpack 2015 признались, что, несмотря на сложные экономические условия, большое число специалистов из российских и транснациональных компаний посетили выставку с целью заключения контрактов. Так, **Олег Ковардаков (ГК «РЕПРОПАРК»)** отметил, что, по его наблюдениям, за последние 10 лет участия в выставках в этом году по сравнению с прошлыми значительно увеличилось количество заинтересованных посетителей. RosUpack 2015 для многих компаний-участников стала площадкой для демонстрации новинок оборудования.

По традиции в рамках выставки состоялись мероприятия деловой программы, которая была сформирована при поддержке профессиональных ассоциаций и ведущих компаний индустрии. Конференция «Полимерная упаковка в России», организованная Российским союзом химиков, прошла 17 июня. 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 специализированные конференции – 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». С докладами на мероприятии выступили генеральный директор Logistic Systems Василий Зачинский, директор по развитию «Экспо Медиа Групп» Антон Мизунов, директор компании «Севко» Александр Цагарейшвили и другие эксперты отрасли. В этот же день Национальная конфедерация упаковщиков собрала специалистов для обсуждения состояния упаковочного рынка в России в рамках конференции «Российский упаковочный рынок в новых экономических и геополитических усло-

виях». Рабочий день выставки 18 июня завершился еще одним мероприятием деловой программы выставки – 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 котором ежегодно участвуют производители готовой упаковки для всех отраслей промышленности, производители тары, дизайнерские агентства, производители этикеточной продукции и студенты профильных вузов. Церемония награждения лауреатов конкурса состоялась 18 июня. Награды вручались победителям 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 21-я Международная выставка упаковочной индустрии RosUpack состоится 14–17 июня в павильоне 1 МВЦ «Крокус Экспо». **PE**

ПРИГЛАШАЕМ НА MULTIVAC [OPEN DAYS]²



22.09. - 07.10.2015
Москва



<http://opendays.multivac-expo.com>



MULTIVAC
BETTER PACKAGING



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

Гость:



Сергей Пуховский,
 руководитель направления
 по упаковочному оборудованию
 компании ULMA PACKAGING

Беседовала:



Елена Максимова

Упаковать замороженную рыбу: дешево или со вкусом?

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



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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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



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

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

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

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

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

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

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

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

Упаковочное оборудование компании ULMA PACKAGING





Упаковка ULMA OCEAN в термоусадочный полиолефин

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

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

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

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

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

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

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

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

Как только российская заморозка не будет уступать по внешнему виду иностранной, ценовая политика на упакованный продукт будет соответствовать рынку благодаря выбору оптимально-

го упаковочного решения, она начнет пользоваться потребительским спросом, и прочим производителям не останется ничего другого, как тоже переходить на качественную упаковку.

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

Приглашаем всех на выставку «Агропродмаш-2015». Наш стенд № 22D25, павильон 2, зал 2 – основной. Выставка состоится с 5 по 9 октября 2015 года в «Экспоцентре» (г. Москва, Краснопресненская наб., 14). **Р**



ЗАКУПЩИКИ 40 СЕТЕЙ НА ВАШЕМ СТЕНДЕ

Участвуя в выставке, Вы:

- Проведете дегустацию всей линейки собственных брендов для закупщиков 40 региональных и федеральных сетей.
- Узнаете конкретные требования к ассортименту в Вашей категории из «первых рук»

ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЙ СПИСОК СЕТЕЙ НА ВЫСТАВКЕ «ПЕТЕРФУД»

Семишагофф,
7Я Семья,
X5 Retail Group,
Адепт (сеть фирменных магазинов),
Азбука Вкуса,
Ассоциация Торговых предприятий «Союз»,
Ашан,
Бородинский,
Великолукский мясокомбинат (сеть фирменных магазинов),

Верный,
Вкусный дом,
Гастроном 811,
Гирлянда,
Дикси ГК,
Евророс ТД,
Квартал,
Командор,
Крошка-Картошка,
К-Руока,
ЛЕНОБЛПОТРЕБСОЮЗ,
Лотос ТХ,

ЛЭНД, ЛЭНД ТД,
Metro C&S,
Магнит,
Меркурий (Петрович),
Минута Маркет,
НЕТТО,
О'Кей,
Оптклуб РЯДЫ,
Петровский,
Пловдив,
Полушка,
Пчелка, Империял,

Пятачок,
Роснефть,
СантаМаг,
Сезон (ТД Менахем),
Сетка,
Система ТЗС,
ТД Реаль,
Фа-маркет (заправки Фаэтон),
Хорошие новости,
Чудославские (сеть фирменных магазинов).

ОФОРМИТЕ УЧАСТИЕ НА САЙТЕ www.peterfood.ru

Организатор:

Автор:



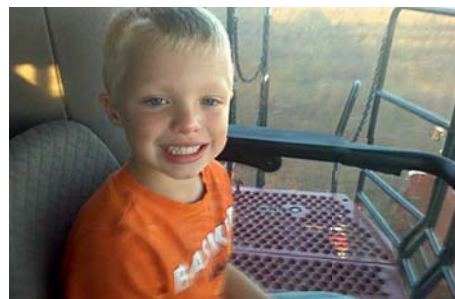
Елена Максимова

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 отправляет-

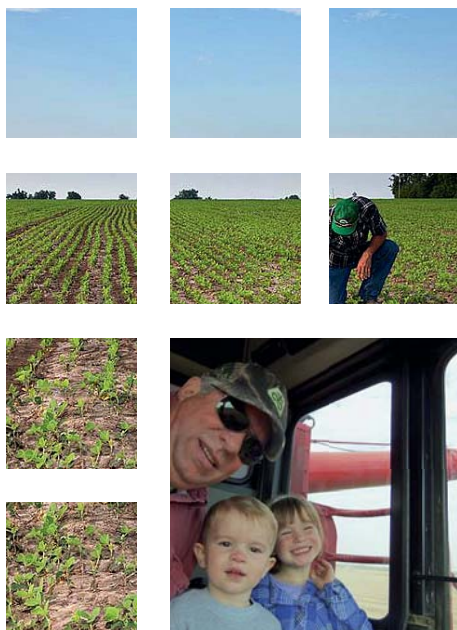
ся почти 2/3 продукции, – сказал Роберт Метц. – Около 85% ферм в стране – это семейный бизнес. Моя, например, принадлежит нашей семье уже в пяти поколениях. Мой сын после окончания университета тоже будет работать на ферме, и это будет шестое поколение.

Площадь фермы составляет 2,4 тыс. га, половина которых засеяна соей, половину – 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 товарная 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 ирригации, экономии энергии, уменьшению парниковых газов».



Билл Уайкс:

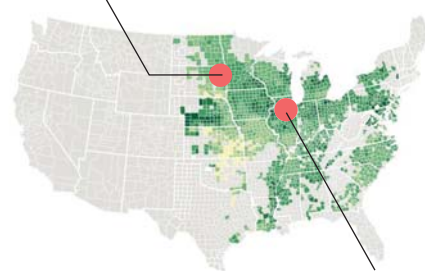
Мировой спрос на сою и продукты ее переработки постоянно растет. Главным потребителем на сегодня является Китай. Также мы поставляем сою и соевые продукты в Тайвань, Японию, Мексику и другие страны мира.



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

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 грузовым 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 Миссиссипи. 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 более

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». **PC**

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.

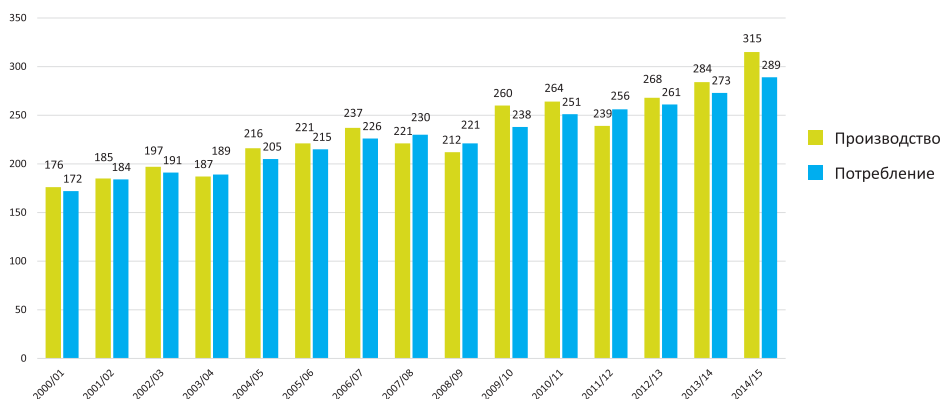
Около 60% общего мирового производства маслосемян занимают соевые бобы – 284 млн т в 2013–2014 годах. На втором месте находятся семена рапса – 71 млн т.

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 масличные культуры, – с 3668 тыс. га в 1986–1990 годах (валовое производство 4100 тыс. т) до 11062 тыс. га в 2014 году (13739 тыс. т). Самую

Динамика мирового производства и потребления сои, млн т



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);

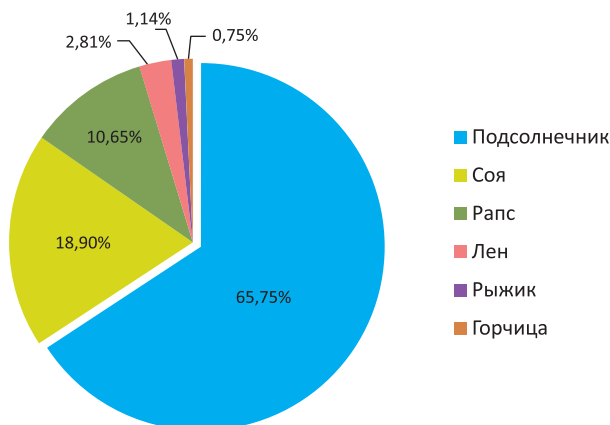
- введение санкций против РФ со стороны западных стран в различных секторах экономики и ответные санкции России;

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

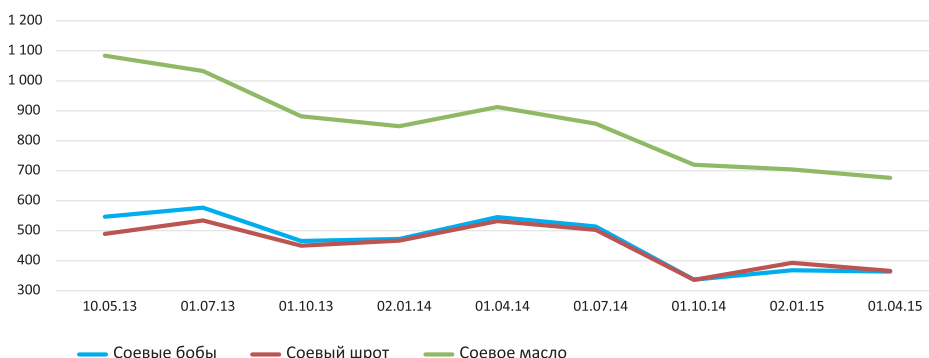
- существенный рост банковских процентных ставок и практическое прекращение кредитования банками реального сектора экономики, и в частности сельскохозяйственных предприятий.

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

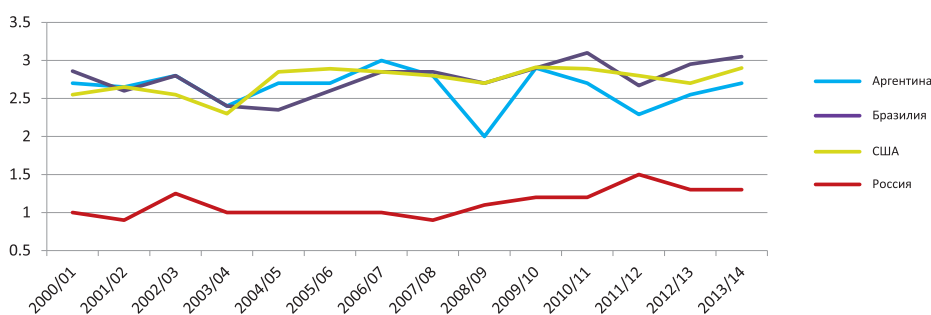


Цена на соевые бобы / соевый шрот / соевое масло (СВОТ, \$/MT)



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.

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 13,74 млн т соевых бобов на российских заводах было переработано только 3,67 млн 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. [2]



Автор: **Алексей Японцев**,
специалист компании ООО «Эвоник Химия»

Что самое важное в рыбных кормах

Аквакультура (выращивание рыбы в искусственных условиях под контролем человека) во всем мире с каждым годом набирает обороты. Вместе с ростом объема выращиваемой рыбы увеличивается и объем потребляемого ею корма.

Показатели эффективности корма

Для наибольшей эффективности корма необходимо, чтобы его состав был оптимален по соотношению основных показателей питательности: белков, жиров и углеводов. Стоит отметить и другой важный момент: любому животному организму, в том числе рыбе, нужен корм, оптимальный по аминокислотному составу. Дефицит любой из незаменимых аминокислот, даже когда все остальные находятся в большем количестве, не позволит получить максимальную продуктивность. Организму нужно осуществить дополнительные энергозатраты, чтобы нейтрализовать излишек аминокислот. Поэтому при разработке рецептуры корма, в том числе рыбного, необходимо создать оптимальный аминокислотный профиль, отвечающий потребностям рыб на каждом этапе развития.

До сих пор существует мнение, что чем больше в корме или компонентах для его производства содержится сырого протеина, тем лучше его качество и тем выше в нем содержание аминокислот. Однако это не совсем верно: на один и тот же процент протеина может

приходиться разное количество и процентное соотношение аминокислот.

Современные тенденции в производстве кормов для рыб позволяют использовать для создания сбалансированной рецептуры кормов не только традиционные кормовые компоненты, но

«Важнейшим компонентом кормов для рыб и креветок всегда была рыбная мука. И если в 1998 году ее потребление на нужды аквакультуры составляло около 10% от общего объема производства, то сейчас ее потребление в этом секторе кормопроизводства составляет уже более 50%».

и кристаллические аминокислоты, позволяющие учесть особенности кормления и потребности того или иного вида рыб, снизить стоимость кормов и количество неусвоенного азота.

Рыбная мука и другие источники протеина в рыбных кормах

Важнейшим компонентом кормов для рыб и креветок всегда была рыбная мука. И если в 1998 году ее потребление на нужды аквакультуры составляло около 10% от общего объема производства, то сейчас ее потребление в этом секторе кормопроизводства составляет уже более 50%. Основной проблемой на сегодняшний день является тот факт, что потребности предприятий аквакультуры в рыбной муке растут, но объемы ее производства остаются практически неизменными.

Безусловно, в мире существует большое количество предприятий, производящих рыбную муку из рыбных отходов: это может быть как мука из рыбных отходов с пониженной питательностью – хребтов, голов, хвостов, так и высокобелковая мука от переработки внутренностей. Для изготовления муки из внутренностей в первую очередь используются отходы переработки лососевых рыб, богатые не только белком, но и жиром. Оба этих продукта с успехом могут быть применены в различных видах кормов. К тому

же из белковой части может быть изготовлен жидкий белковый гидролизат, также имеющий высокую питательную ценность.

Еще одна проблема, с которой сталкиваются российские потребители рыбной муки, – большое количество случаев ее фальсификации. Этот фак-

«Мировая практика показывает, что наиболее оптимальными для рыбных кормов являются продукты переработки сои. Также для производства рыбных кормов используются продукты переработки масличных культур – рапса и подсолнечника, пшеничный и кукурузный глютен, гороховый, рисовый и картофельный протеины. В России, конечно, не занимаются переработкой последних в промышленных масштабах, но в мировой практике эти ингредиенты в кормовой отрасли применяются, причем с успехом».

тор заставляет очень детально подходить к выбору поставщиков муки и проводить анализ качества входящего сырья практически по каждой партии поставки.

Таким образом, очевидно, что сегодня на рынке уже существует дефицит важнейшего компонента для изготовления рыбных кормов. При ежегодно растущих темпах потребления рыбной муки не только для кормов в аквакультуре, но и всеми видами животных и птицы, из ряда рецептов в ближайшее время этот ингредиент практически исчезнет. Его заменят альтернативными источниками питательных веществ, среди которых – различные растительные компоненты с высоким содержанием протеина и аминокислот. Мировая практика показывает, что наиболее оптимальными для рыбных кормов являются продукты переработки сои. Также для произ-

водства рыбных кормов используются продукты переработки масличных культур – рапса и подсолнечника, пшеничный и кукурузный глютен, гороховый, рисовый и картофельный протеины. В России, конечно, не занимаются переработкой последних в промышленных масштабах, но в мировой практике эти ингредиенты в кормовой отрасли применяются, причем с успехом. Продукты животного происхождения – кровяная, мясная, мясокостная мука и гидролизованная перьевая мука – также могут быть использованы в составе кормов для рыб.

И все же соевые продукты являются наиболее оптимальными источниками протеина для производства рыбных кормов. В отличие от цен на рыбную муку, которые постоянно растут, цены на сою и продукты ее переработки остаются сравнительно стабильными.

Можно выделить несколько продуктов переработки сои, которые используют производители рыбных кормов, – это полножирная соя, соевый шрот, соевый жмых, соевая шелуха, соевый белковый концентрат, соевый изолят, соевый протеин. Все они содержат разное количество белка и имеют различный аминокислотный состав.

Хотелось бы особо отметить соевое масло. В отличие от традиционного для нас подсолнечного, оно содержит некоторые жирные кислоты омега-3, однако в нем все-таки нет других важных видов жирных кислот (ЕРА, ДНА). Этот недостаток можно восполнить за счет использования ряда других компонентов, являющихся концентрированными источниками жирных кислот ряда омега-3 (например, концентрат из водорослей).

Рыбные корма в России: состояние и перспективы отрасли

Долгое время российские рыбноводы полностью зависели от кормов иностранного производства. Однако в последние годы ситуация в этом направлении существенно улучшилась. Сегодня в России есть несколько крупных комбикормовых заводов, имеющих высокотехнологичное оборудование для производства производственных кормов для ценных видов рыб с возможностью вакуумного напыления жиров. Вопреки расхожим домыслам и подчас откровенной дезинформации со стороны представителей за-

падных кормовых компаний об отсутствии контроля качества и технологической дисциплины, на данных предприятиях осуществляется полный и полноценный контроль входящего сырья и готовой продукции в рамках как законодательно закрепленных норм, так и принятых на этих предприятиях международных систем контроля качества, проходящих ежегодный аудит представителями иностранных компаний. Все это позволило за короткие сроки создать и с успехом использовать российские корма, не уступающие, а иногда и превосходящие по своей эффективности корма иностранного производства.

Следует признать, что, в отличие от производства производственных кормов, корма для малька и молоди рыбы в России практически не изготавливаются. И хотя существуют попытки изменить эту ситуацию, есть ряд

«Вопреки расхожим домыслам и подчас откровенной дезинформации со стороны представителей западных кормовых компаний об отсутствии контроля качества и технологической дисциплины, на данных предприятиях осуществляется полный и полноценный контроль входящего сырья и готовой продукции в рамках как законодательно закрепленных норм, так и принятых на этих предприятиях международных систем контроля качества, проходящих ежегодный аудит представителями иностранных компаний».

технологических, сырьевых и научно-практических ограничений для развития этого направления сегодня.

В целом можно отметить, что производство рыбных кормов в России уже серьезно продвинулось в своем развитии и будет также успешно стремиться вперед, несмотря на все существующие препятствия. **РБ**

ВСЕ ОТРАСЛИ ПИЩЕПРОМА

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

www.agroprod mash-expo.ru



АГРО ПРОД МАШ

20 ЛЕТ
ВМЕСТЕ
К УСПЕХУ

5–9
октября **2015**

«АГРОПРОДМАШ-КОМПЛЕКТ-2015»

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



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+**





Дата:
4–7 ноября 2015

Организатор:
Издательский дом
«Сфера»

Место:
Россия, Санкт-Петербург,
Original Sokos Отель
Olympia Garden

Контакты:
☎ +7 (812) 702-36-70

МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

КОРМА.pro

FEEDS.pro

ингредиенты

оборудование

технологии

импортозамещение в кормах
и кормовых ингредиентов

В НОЯБРЕ 2015 ГОДА МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ **КОРМА.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.



Зайдите на сайт конференции:

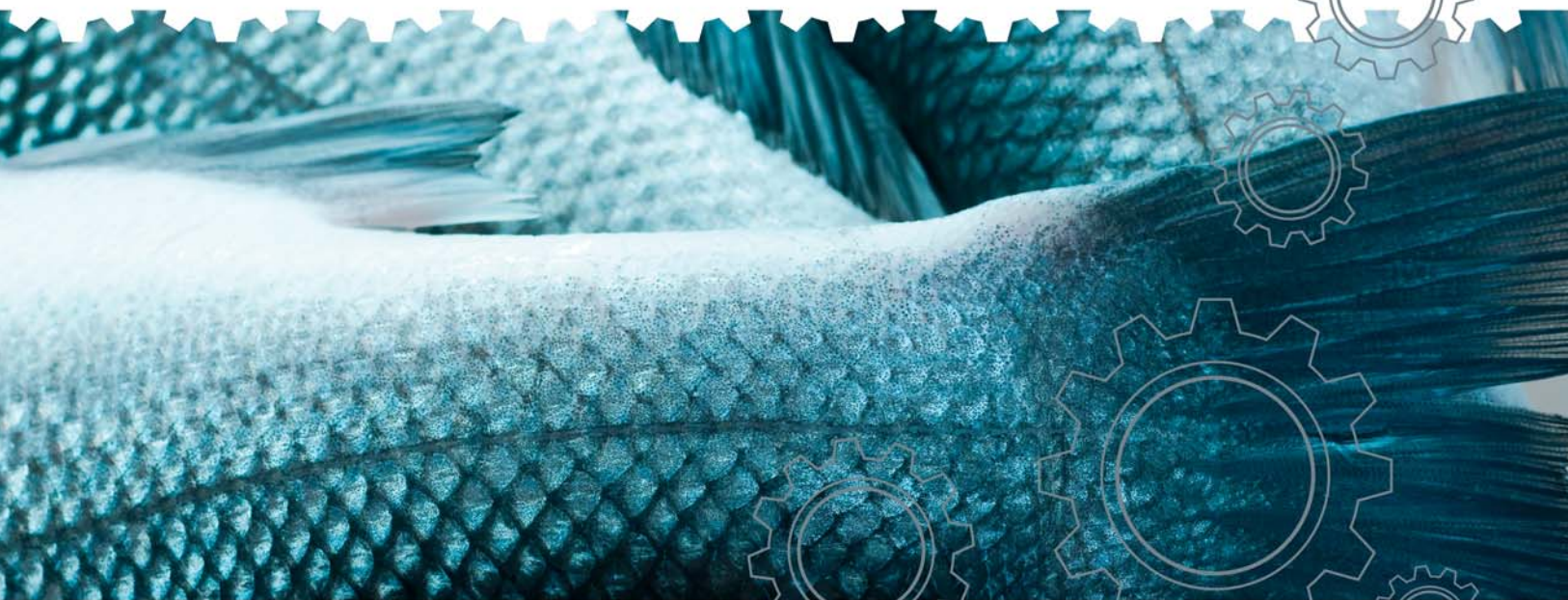
WWW.FEEDS.PRO.2015.SFERA.FM



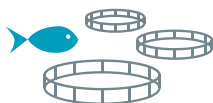
Международная выставка
Оборудования и технологий для выращивания,
добычи и переработки рыбы и морепродуктов

14-17 сентября 2015

Москва, ЦВК «Экспоцентр», павильон 7



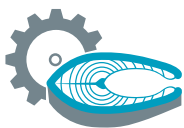
На выставке Fishtech представлены
оборудование и технологии
для рыбной промышленности:



аквакультура



рыболовство



переработка рыбы
и морепродуктов

УЧАСТНИКИ

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

ПОСЕТИТЕЛИ

представители рыбоперерабатывающих,
рыбопромысловых предприятий и рыбоводных хозяйств

Забронируйте стенд

www.fishtech-expo.ru

Одновременно с 



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





ULMA

Global Packaging



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

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

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