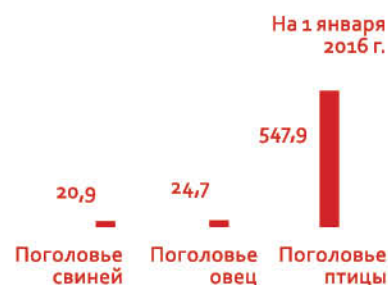


мясная сфера

1 (110)

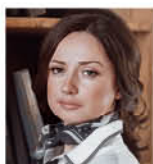
2016

С 8 по 9 октября в немецком городе Карлсруэ прошел Международный практический семинар компании CSB-System, включающий посещение ультрасовременного мясоперерабатывающего завода и логистического центра EDEKA Südwest Fleisch.



На 1 января 2016 года поголовье свиней в России в хозяйствах всех категорий достигло 20,9 млн голов, овец и коз – 24,7 млн голов, птицы – 547,9 млн голов.

12



42

Ольга Шуленина:
«Успех – это заслуженное уважение конкурентов»

В этом году рынок ждут значительные изменения. Госдума готовится принять поправки в Закон о торговле, регулирующий работу розничных сетей. Многие уверены, что действующий ныне вариант дает много лишних преференций ритейлу. Однако инициатива вызвала ожесточенные дискуссии среди чиновников и участников рынка.

В 2015 году



В 2014 году ввоз в Россию всех видов мяса упал на 30% до 1,68 млн т, а в 2015-м сокращение стало еще более заметным – 34% и 1,11 млн т.

КРУПНЕЙШАЯ ВЫСТАВКА РОССИИ В СФЕРЕ СОВРЕМЕННЫХ ТЕХН

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

www.agroprod mash-expo.ru



МИНПРОМТОРГ
РОССИИ



АГРО ПРОД МАШ

10–14
октября 2016

Приглашаем участвовать в
**САЛОНЕ ОБОРУДОВАНИЯ
ДЛЯ ПЕРЕРАБОТКИ МОЛОКА,
ПРОИЗВОДСТВА СЫРА**



**Выставка №1
в России***

*Согласно Общероссийскому рейтингу.
Подробнее – www.exporating.ru

Организатор:

 **ЭКСПОЦЕНТР**
МОСКВА

При поддержке:

- Министерства сельского хозяйства РФ
- Министерства промышленности и торговли РФ

Под патронатом
Торгово-промышленной палаты РФ



УЧАСТНИКИ САЛОНА ОБОРУДОВАНИЯ ДЛЯ ПЕРЕРАБОТКИ МОЛОКА, ПРОИЗВОДСТВА СЫРА – ЛИДЕРЫ ОТРАСЛИ

Обширная география экспонентов: компании из Германии, Дании, Италии, Испании, Бельгии, Нидерландов, Франции, Швеции, Сербии, России, Белоруссии, Болгарии, Польши, Украины, Китая

ВЫСОКИЙ СПРОС НА ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

Износ оборудования в сфере переработки молока составляет **40–80%** (по данным «СОЮЗМОЛОКО»)

В 2016 году, по данным Минсельхоза России, на поддержку молочной отрасли государство планирует выделить 25 млрд рублей и более 15 млрд рублей – на поддержку фермеров

ПРИЗНАНИЕ УЧАСТНИКОВ ПИЩЕВОЙ ИНДУСТРИИ

(по данным опроса ВЦИОМ)

53% посетителей отметили высокую представленность новинок и инноваций на выставке «Агропродмаш-2015»

90% остались довольны составом участников и уровнем организации выставки и готовы рекомендовать партнерам посетить «Агропродмаш»

Генеральный
информационный
партнер:

ПРОДИНДУСТРИЯ

Информационный
партнер:



Официальный
интернет-партнер:



**Согласно Общероссийскому
рейтингу. Подробнее –
www.exporating.ru

Реклама **12+**





21-я Международная выставка
упаковочной индустрии

14–17 июня 2016

Москва, МВЦ «Крокус Экспо»

**Большой выбор
упаковки, этикетки и
упаковочного оборудования
для продуктов питания**

515 компаний из 29 стран мира

Получите билет

www.rosupack.com



Организатор
Группа компаний ITE
+7 (495) 935 81 00
rosupack@ite-expo.ru



Вторая международная конференция

WORLD SOY – FEEDS

МИРОВАЯ СОЯ – КОРМА

1–3 июня 2016

Санкт-Петербург | Сокос Отель Palace Bridge



Организатор конференции:
ИД «Сфера»

Место: Санкт-Петербург,
Сокос Отель Palace Bridge

Регистрация и подробная информация:

телефон +7 (812) 70-236-30

www.soya2016.sfera.fm



ВСЕ ПОЛУЧАЕТСЯ

Точность порционирования made by Handtmann. Подробная информация: www.handtmann-anugafo



1. Формователь для продуктов круглых и овальных форм RF 440

2. Многообразие формованных продуктов

3. Суповая заправка

4. Бургеры с качеством, как при ручном изготовлении

МНОГООБРАЗИЕ В НАИЛУЧШЕЙ ФОРМЕ

- Полностью автоматизированная система с количеством полос до 24 для максимальной эффективности
- Первостепенное качество продуктов благодаря щадящей технологии и сохранности форм
- Существенное снижение затрат за счет высочайшей точности порционирования
- Автоматизированное изготовление разнообразных аппетитных продуктов с качеством, как при изготовлении вручную

handtmann

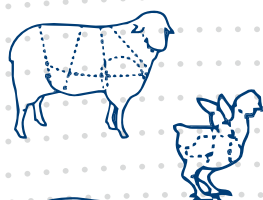
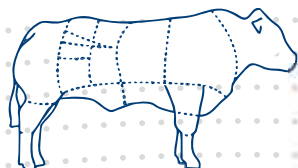
Идеи с будущим.



Оборудование для пищевых производств

AM2C

МАШИНЫ И КОМПЛЕКСНЫЕ ЛИНИИ
ДЛЯ МЕХАНИЧЕСКОЙ ОБВАЛКИ
И ЖИЛОВКИ МЯСА



Официальный представитель в России

MAUTING
PROCESSING YOUR SUCCESS

ТЕРМИЧЕСКОЕ И КЛИМАТИЧЕСКОЕ
ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ОБРАБОТКИ
МЯСНЫХ ИЗДЕЛИЙ



ООО «РУТЕКС»

410044, г. Саратов, ул. Студеная, д. 8
Тел.: 8(8452) 24-36-20, 24-36-21
E-mail: info@rutex.org www.rutex.org



ПРОМЫШЛЕННЫЕ УСТАНОВКИ для мясоперерабатывающей отрасли «под ключ»

GEA – один из крупнейших производителей системных решений для мясоперерабатывающей промышленности.

- Опыт проектирования промышленных холодильных установок более 15 лет
- Собственные производственные площадки и склад запасных частей на территории России
- Инструментальный энергоаудит предприятий и решения по повышению энергоэффективности
- Сервисное обслуживание 24/7 от Калининграда до Владивостока. Более 150 штатных сервисных инженеров



Москва, 105094, ул. Семеновский Вал, 6а.

Тел: (495) 787-20-20, факс: (495) 787-20-12; gearus@gea.com

IFFA

Выставка № 1 в мясной промышленности
Франкфурт-на-Майне, 7–12.5.2016



Ключевое событие в мясоперерабатывающей индустрии

На IFFA 2016 вас ожидают:

- перспективные решения для повышения эффективности производства
- новые решения по автоматизации
- инновации, улучшающие качество и безопасность продуктов питания
- новинки пищевой промышленности в зале 4.0

А также актуальные идеи в сфере экологически безопасного производства и повышения энергоэффективности. Meet the Best – все лидеры рынка и технологий под одной крышей!

www.iffa.com

info@russia.messefrankfurt.com

Тел. +7 (495) 649-87-75



messe frankfurt



TURBOMEAT® PROC€\$\$

**НЕПРЕВЗОЙДЕННАЯ
ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ
СО СНИЖЕНИЕМ ВРЕМЕНИ
МАССИРОВАНИЯ ДО 50%**



**ПРОДУКТЫ С РАЗЛИЧНЫМИ
КОНЕЧНЫМИ ВЫХОДАМИ:
КАЧЕСТВО И ЛЕГКОСТЬ
НАРЕЗКИ БЕЗ КОНКУРЕНЦИИ**



**УНИКАЛЬНАЯ УНИВЕРСАЛЬНОСТЬ,
ВОЗМОЖНОСТЬ РАБОТЫ
С ЛЮБЫМ ТИПОМ МЯСА**



МТИ Против
Технология
Ингредиентов
ГРУППА КОМПАНИЙ
Тел/факс +7 (495) 786 8565

www.metalquimia.com

@MetalquimiaNews



19-я Международная выставка пищевых ингредиентов

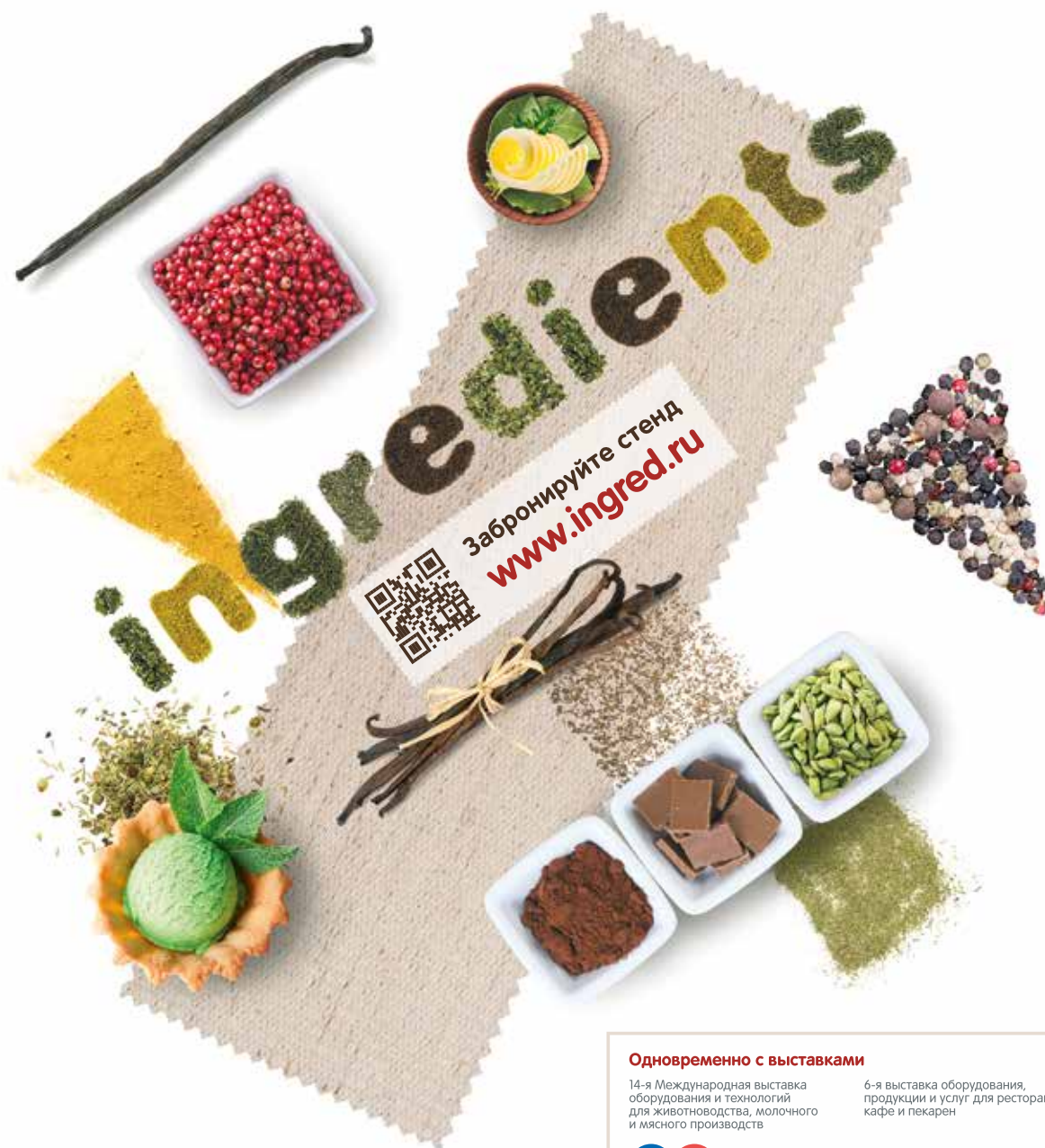
1 - 4 марта 2016 года

МВЦ «Крокус Экспо»
Москва, Россия



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

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



Забронируйте стенд
www.ingred.ru

Организатор



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

При поддержке



Одновременно с выставками

14-я Международная выставка
оборудования и технологий
для животноводства, молочного
и мясного производств

6-я выставка оборудования,
продукции и услуг для ресторанов,
кафе и пекарен



FoodService
IFFF Moscow

содержание

	отрасль	20
Рынок Китая: российские перспективы на Востоке		22
исследование	Кому кризис сыграл на руку?	28



В этом году рынок ждут значительные изменения. Госдума готовится принять поправки в ФЗ «О торговле», регулирующий работу розничных сетей. Многие уверены, что действующий ныне вариант дает много лишних преференций ритейлу. К примеру, существующая рассрочка по расчетам за поставленную продукцию по сути является беспроцентным кредитованием торговых сетей.

12

тема номера	Финансовые сети	12	компании /события и факты	Новости	34
отрасль /события и факты	Новости	20	фоторепортаж	IT-решения для мясной отрасли: выход на новый уровень	36
/крупным планом	Рынок Китая: российские перспективы на Востоке	22	женские правила	Ольга Шуленина: «Успех – это заслуженное уважение конкурентов»	42
/тенденции	Покупательское поведение россиян в условиях кризиса: ожидания и настроения	25	производство /события и факты	Новости	46
/исследование	Кому кризис сыграл на руку?	28	/оборудование	Технологии глубокой переработки как стратегия импортозамещения	48
industry /research	Who benefits from the crisis?	28	/ингредиенты	Новые разработки: эффективное решение производственных задач	50
инфографика	Прирост мирового производства мяса	32			

содержание

Технологии глубокой переработки как стратегия импортозамещения	производство	46
	ингредиенты	48
	Эффективное решение производственных задач	50



Главной особенностью Международного семинара CSB-System является сочетание теоретической и практической части, которые объединены в рамках двухдневной программы, при этом удачно дополняют и подкрепляют друг друга.

36

/ингредиенты	Рецепты от «Биофуд Спайс»	52		Эффективность, защищенность и привлекательность	57
/упаковка и оболочка	Оболочки для колбас: рынок расставит все на места	54	консалтинг /экспертиза	Колбаса рисом красна	58

мясная сфера

№1 (110) 2016

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

Издатель:
ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ «СФЕРА»
Адрес редакции:
Россия, 197101, Санкт-Петербург,
ул. Мира, д. 3, литер А, помещение 1Н,
тел./факс: +7 (812) 70-236-70,
www.sfera.fm

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

Выпускающий редактор:
Виктория Загоровская
editor@sfera.fm
Дизайн и верстка:
Татьяна Путинцева
t.putinzeva@sfera.fm
Дизайн инфографики:
Нина Слюсарева
Корректор,
литературный редактор:
Лариса Торопова
Иллюстрации в номере:
Тимофей Яржомбек и Нина Кузьмина
Журнал распространяется
на территории России и стран СНГ.
Периодичность – 6 раз в год.
Использование информационных
и рекламных материалов журнала
возможно только с письменного
согласия редакции.

Все рекламируемые товары имеют
необходимые лицензии и сертификаты.
Редакция не несет ответственности
за содержание рекламных материалов.
Материалы, отмеченные значком **Р**,
публикуются на коммерческой основе.
Мнение авторов не всегда совпадает
с мнением редакции.

Отпечатано в типографии «ПремиумПресс».
Подписано в печать: 29.01.16.
Тираж: 3 000 экз.





Ретро с бонусами

Предположение о том, что арбитр должен выбрать компромиссный вариант в споре двух сторон, часто приводит к неоправданно высоким запросам спорящих. Сам же арбитр вполне может поддержать одну из сторон, причем без права менять условия. При таком раскладе сторонам уже неинтересно завышать или занижать требования, а интересно, напротив, предложить более приемлемый вариант, чтобы продемонстрировать свою разумность в готовности договориться. Это в теории, а на практике бывает по-разному: кому-то бесконечные споры, кому-то недодуманный компромисс. Поправки в Закон о торговле – одна из актуальных тем в повестке дня нашей сегодняшней жизни. Обсуждаются самые проблемные – и самые болезненные – пункты закона: ретробонусы, услуги ритейлеров поставщикам, переходный период и сокращение сроков оплаты поставок... Слова как выражение права, параграфы как выражение обязанности. Скучно? Только на бумаге, да и на ней не скучно: никто, как говорится, не хотел уступать...

Противоборствующие стороны разошлись по углам: депутаты-инициативники – в красном, ритейлеры-интересанты – в синем. А в центре во всем белом арбитр – многострадальное правительство, миссия которого найти в водах текста и в глыбах аргументов всех примиряющий компромисс. Или все же склониться в какую-то одну сторону?

Посмотрим, что из этого выйдет.

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



Тема номера

ФИНАНСОВЫЕ СЕТИ



Автор:
Виктория Загоровская



Иллюстрация: Тимофей Яржомбек



В этом году рынок ждут значительные изменения. Госдума готовится принять поправки в ФЗ «О торговле», регулирующий работу розничных сетей.

Многие уверены, что действующий ныне вариант дает много лишних преференций ритейлу. К примеру, существующая рассрочка по расчетам за поставленную продукцию по сути является беспроцентным кредитованием торговых сетей.

Инициатива, как можно было ожидать, вызвала ожесточенные дискуссии среди чиновников и участников рынка.

Закон о торговле изменит отношения с поставщиками

Поправки в Закон о торговле, которые недавно обсуждал Минсельхоз с коллегами из федеральных ведомств, отраслевыми союзами и депутатами, предлагают ряд кардинальных изменений в правилах игры на рынке торговли продовольствием. В частности, Минсельхоз находит целесообразным зафиксировать в законе размер вознаграждения торговым сетям до нескольких процентов от цены приобретенных конечным потребителем продовольственных товаров без возможности произвольного увеличения, а также ввести прямой запрет на выплату любых других видов вознаграждений.

Так, законодатели считают, что поддержат отечественного товаропроизводителя, если уменьшат вознагражде-

СПРАВКА

Федеральный закон «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в РФ» №381-ФЗ регулирует основные моменты, связанные с торговлей в стране: правила, принципы взаимоотношений участников и т. д. Закон принят 28 декабря 2009 года и действует поныне со всеми изменениями и дополнениями.

Среди нововведений – сокращение отсрочки платежей поставщикам с 10 до 8 дней по скоропортящимся товарам, с 30 до 25 дней – по товарам, хранящимся до одного месяца, с 45 до 40 дней – для продуктов с более длительными сроками годности.

ние за оборот и продвижение товара, то есть ретробонусы, с нынешних 10% до 5%, включают логистику в услуги по продвижению.

В целях противодействия, по сути, беспроцентному кредитованию торговых сетей в ущерб интересам производителей обсуждалось сокращение в среднем на четверть сроков платежей за уже поставленные продукты питания. Это позволит сельхозпроизводителям своевременно получать денежные средства за проданные товары. Среди нововведений – сокращение отсрочки платежей поставщикам с 10 до 8 дней по скоропортящимся товарам, с 30 до 25 дней – по товарам, хранящимся до одного месяца, с 45 до 40 дней – для продуктов с более длительными сроками годности.

К механизмам возврата скоропортящегося товара тоже много вопросов. Минсельхоз предлагает возвращать скоропортящиеся продукты поставщикам при условии оплаты 50% их стоимости, а не бесплатно, как сейчас. При этом сельхозпроизводители считают, что надо ужесточить условия и установить запрет на возврат.

Кроме того, депутаты предлагают снизить порог доминирования для ритейла с сегодняшних 25% до 15%. Сейчас ритейлер не может ни покупать, ни арендовать торговую площадь в границах муниципального района или городского округа, если в прошлом финансовом году он контролировал более 25% оборота на местном продовольственном рынке.

Правда, снизить порог предлагается с оговоркой: если доля торговой сети превышает 15%, но остается в пределах 25%, она вправе строить новые магазины (но не брать их в аренду и не покупать), делать капремонт старых и арендовать площади, которые в последние два года не использовались для торговли продовольствием.

Предполагается, что запрет ограничит сделки слияния и поглощения

Есть разные группы поставщиков, и для них необходимы разные подходы в регулировании. Если небольшие поставщики против ретробонуса, то транснациональные компании, наоборот, заинтересованы в ретробонусах как средстве продвижения и рекламы.

Несмотря на то, что российская торговля сегодня формирует около 16% ВВП, дает 18% занятости населения и порядка 10% в консолидированный бюджет РФ, обвинения в адрес ритейла, прежде всего, в повышении цен на продовольствие, звучат постоянно.

и будет направлен на защиту малого и среднего бизнеса.

Навстречу друг другу

Поправки в Закон о торговле, разработанные группой сенаторов и депутатов во главе с председателем комитета Госдумы по безопасности и противодействию коррупции Ириной Яровой, прошли первое чтение в мае 2015 года. Дискуссии продолжались в течение лета. В частности, Минпромторг высказывался за обнуление ретробонусов. Минэкономразвития в свою очередь раскритиковало идеи депутатов, увидев риски снижения конкуренции между поставщиками и угрозу для потребителей: ритейлеры будут вынуждены переложить возросшие расходы в розничную цену. С похожими выводами выступал и Комитет гражданских инициатив во главе с Алексеем Кудриным.

Ассоциация компаний розничной торговли (АКОРТ) настаивала, что «принимая во внимание ведущую роль ритейла в социально-экономическом и инновационном развитии России, в сегодняшней сложной экономической ситуации следовало бы воздержаться от принятия мер дополнительного регулирования потребительского рынка».

В июле в своем обращении к зампреду правительства Аркадию Дворковичу ритейлеры негативно отнеслись к включению логистики в допущенные и сокращению сроков оплаты. Новая волна дискуссии развернулась ко второму чтению поправок в октябре прошлого года и продолжается до сих пор.

Все участники переговоров признают, что какие-то услуги ритейлеров поставщиками все же должны быть предусмотрены законом, а сокращения сроков оплаты «должны быть разумными». Кроме того, подчеркивается, что есть разные группы поставщиков, и для них необходимы разные подходы в регулировании. Если небольшие поставщики против ретробонуса, то



Александр Ткачев,
министр сельского хозяйства
Российской Федерации:

«За прошлый год отпускные цены сельхозпроизводителей выросли в среднем на 7%, в рознице за тот же период рост составил 14%. При этом затраты сельхозпроизводителей постоянно растут, например на топливо, электроэнергию, удобрения, средства защиты растений и другое».

транснациональные компании, наоборот, заинтересованы в ретробонусах как средстве продвижения и рекламы.

В итоге в «поправке Яровой» решили внести изменения, которые бы смягчили документ. Так родился сегодняшний законопроект правительства, снижающий ретробонусы до 5% вместо 3%. Кроме того, сроки оплаты товаров относительно первоначального законопроекта слегка увеличили. Оплата скоропортящихся товаров должна случиться через 8, а не через 5 дней, как планировалось, если срок годности месяц – через 25 дней вместо 20, более 30 дней – не позднее 40 календарных дней вместо 35. Причем срок «начинает течь со дня передачи продовольственных товаров», сказано в поправках к поправкам. Сроки отсчитываются с момента получения корректно заполненных документов.

Также чиновники и отраслевые союзы видят необходимость в плавном

переходном периоде для вступления в силу грядущих изменений в Законе о торговле – минимум полгода или год.

На фоне роста цен и падения спроса

Одна из целей принятия поправок – сдерживание роста цен на продукты. «По-хорошему регулирование цен в торговле к компетенции Минсельхоза не относится, – сказал **глава ведомства Александр Ткачев** в одном из интервью. – Но за прошлый год отпускные цены сельхозпроизводителей выросли в среднем на 7%, в рознице за тот же период рост составил 14%. При этом затраты сельхозпроизводителей постоянно растут, например на топливо, электроэнергию, удобрения, средства защиты растений и другое».

Президент на встрече с членами правительства перед Новым годом, 24 декабря, еще раз поставил задачу не допустить рост цен, призвав использовать для этого все возможные рыночные механизмы.

Вместе с ростом цен на фоне сокращения доходов населения падает и спрос на продукты питания. Потребление домохозяйств уменьшается в последние полтора года, но самые существенные перемены в объемах потребления стали наиболее заметными только недавно, отмечала в декабрьском отраслевом обзоре аналитик UBS Ульяна Ленвальская. Реальные доходы россиян, по прогнозу Инвестбанка, могут упасть еще на 3–4% в 2016 году, «поэтому мы не ждем какого-либо значимого восстановления спроса как минимум в первом полугодии 2016 года и, скорее всего, вообще в 2016 году».

Одновременно снижение платежеспособного спроса привело к тому, что розничные сети стали более активно бороться за покупателя. Поэтому гораздо чаще они сами устраивают ценовые акции, что, безусловно, на руку производителям продуктов питания. Сети сами заинтересованы в присутствии

Законодатели считают, что поддержат отечественного товаропроизводителя, если уменьшат вознаграждение за оборот и продвижение товара, то есть ретробонусы, с нынешних 10% до 5%, сократят сроки оплаты поставок, включают логистику в услуги по продвижению.

Небольшие производители, на благо которых в основном направлено законодательство, не видят смысла в принятии документа – в любой редакции. А представители сетевой торговли возлагают надежды на саморегулируемые организации и рыночные механизмы.

на полках их магазинов наиболее востребованных брендов. Кроме того, ритейлеры стали размещать больше заказов на собственные торговые марки. При этом торговым сетям приходится учитывать, что за последний год после введения продуктовых санкций у покупателей сформировались новые привычки и стратегии поведения, и чтобы остаться на полке, нужно отслеживать и следовать им.

Российский ритейл за последние 10 лет совершил и качественный, и количественный скачок, который некоторые страны проходили за несколько десятилетий. Несмотря на то, что российская торговля сегодня формирует около 16% ВВП, дает 18% занятости населения и порядка 10% в консолидированный бюджет РФ, обвинения в адрес ритейла, прежде всего, в повышении цен на продовольствие, звучат постоянно.

Но, конечно, дело не только в политике торговых сетей. Общая ситуация в экономике, в том числе колебания курса валют, тоже оказывает негативное влияние на цены, так как в структуре себестоимости импортная составляющая существенна.

Что спасет положение?

Любые нерыночные механизмы регулирования изначально обречены на неудачу, потому что сети всегда найдут способы их обойти. Несмотря на предстоящее ограничение различных доплат, которые торговые сети взимают с поставщиков за право быть представленными на полках, поставщики не ждут изменения ситуации. Они уверены, что теперь ритейлеры будут требовать снижения закупочных цен, и финансовый баланс отношений с сетями не изменится.

«Зачастую жесткая дискуссия производителей и ритейлеров возникает из-за того, что малый и средний производитель в поисках сбыта стремится попасть в крупную сеть, что приводит к проблемам как для сети, так

СПРАВКА

Торговые сети второй раз сталкиваются с профильным законодательным регулированием в отрасли. Первый раз в 2009 году ритейлеры поссорились с крупными производителями, в том числе Сергеем Лисовским, владельцем «Моссельпрома» (крупный производитель мяса птицы). Его товар сняли с полок магазинов, вскоре появился Закон о торговле. В 2015 году торговая сеть «Дикси» сняла с полок производителей алкоголя: компании «Синергия» Александра Мечетина, «Русский стандарт», «Русский алкоголь» (последние две принадлежат Рустаму Тарико). Между принятием Закона о торговле и рассмотрением нынешних поправок депутаты неоднократно выступали с инициативами по корректировке закона, предлагая ограничить вознаграждения 1% и начать регулировать наценки по всей торговой цепочке.

и для производителя. Зоны интересов крупных сетей и малых производителей, малых сетей и крупных производителей пересекаются лишь потому, что адекватный выход к потребителю в России развит только через крупные сети», – заявил **Максим Протасов, председатель правления Ассоциации производителей и поставщиков продовольственных товаров «Руспродсоюз»** на форуме «Неделя российского ритейла».

Если власти действительно хотят помочь, надо создавать по всей стране логистические центры, куда поставщики могли бы по приемлемым для них ценам сдавать свою продукцию, и уже на их основе строить систему

розничных магазинов, считают небольшие производители.

Впрочем, они отмечают, что скоропортящиеся натуральные продукты в любом случае сложно продавать через крупные магазины, ориентированные на продажу товаров, которые могут лежать на полках месяцами. Поэтому, сотрудничая с ритейлерами, необходимо постоянно развивать собственную фирменную сеть, увеличивая число магазинов, а также разрабатывать систему продажи через Интернет.

Выходит, что закон не нужен никому. В качестве некоей панацеи, способной решить многие проблемные вопросы, участники рынка видят усиление роли саморегулирующихся организаций.

АКОРТ совместно с Минпромторгом предложил создать «совет рынка», который в будущем станет ядром саморегулирования ритейла по аналогии с электроэнергетикой. Как и существующий сейчас Межотраслевой экспертный совет по регулированию потребительского рынка, новая структура будет объединять как розничную торговлю, так и ее поставщиков, и решать конфликты внутри себя.

В качестве поощрения участникам предложат некоторую свободу от норм Закона о торговле. Не входящий в состав «совета рынка», таким образом, будет невыгодно, что простимулирует участников отрасли вступать в организацию. Кроме того, для ритейлеров и поставщиков, не следующих принципам саморегулирования, будут законодательно предусмотрены различные ограничения. Они будут касаться, например, ассортимента продаваемой продукции, режима работы торгового объекта, порядка размещения торговых объектов.

Замминистра Минпромторга Виктор Евтухов ранее говорил, что «жесткого регулирования Законом о торговле отношений сетей и поставщиков, по сути, не требовалось, если бы существовали действенные механизмы саморегулирования отрасли». **МС**

Мнения экспертов

Современные потребители уже привыкли к более здоровым продуктам – свежим и необработанным, так что даже во время кризиса не отказались от фрэша в пользу более дешевой заморозки.



Инна Афанасенко,
руководитель департамента
панельных исследований
холдинга «Ромир»:

«Почти половина покупателей в качестве стратегии экономии выбрали оптимизацию. Они отказались от покупки дорогих видов товаров и старались покупать более дешевые марки среди категорий первой необходимости».

Как изменились потребительские предпочтения россиян и как это отразилось на формировании ассортимента? Каков ваш прогноз спроса на мясную продукцию на 2016 год?

– Весь прошлый год российские потребители провели под эгидой экономии, оптимизации расходов и перераспределения их в пользу наиболее важных категорий. Однако если можно воздержаться от поездок и развлечений, то от покупки продуктов питания совсем отказаться не получится. Тем не менее, опросы исследовательского холдинга «Ромир» показывают, что 84% потребителей умудряются экономить даже на еде. Причем почти половина покупателей (44%) в качестве стратегии экономии выбрали оптимизацию. Они отказались от покупки дорогих видов товаров и старались покупать более дешевые марки среди категорий первой необходимости. Еще четверть семей (26%) пытались вести себя более рационально. Они начали составлять списки продуктов перед походом в магазин,

чтобы покупать только те, которые реально смогут употребить.

Стоит также отметить, что наиболее пострадали от роста цен именно категории, попавшие под продуктовое эмбарго. Стиль покупки не отразился, пожалуй, только на молочных изделиях. По остальным категориям, безусловно, наблюдалось снижение частоты и сокращение объемов покупки. В первую очередь это коснулось мяса и мясной гастрономии – 27% российских семей заявили, что стали покупать их меньше и реже. Еще 28% россиян сократили покупку рыбы и морепродуктов, а 24% – сыров.

Данные скан-панели домохозяйств Romir Scan Panel показывают, что в 2015 году относительно 2014-го потребление мяса снизилось на 2,5% на фоне роста цен на мясо в среднем на 15% за год. Оптимизация расходов на мясную продукцию происходит за счет перехода со свинины и говядины на птицу. Вполне вероятно, что данная тенденция продолжится и в 2016 году.

в 2015 году потребление мяса снизилось на 2,5% на фоне роста цен на мясо в среднем на 15% за год. Оптимизация расходов на мясную продукцию происходит за счет перехода со свинины и говядины на птицу. Вполне вероятно, что данная тенденция продолжится и в 2016 году.

Предпосылок для резкого улучшения экономической ситуации нет, поэтому российские потребители продолжают экономить. Но экономить разумно, не в ущерб качеству. Современные потребители уже привыкли к более здоровым продуктам – свежим и необработанным, так что даже во время кризиса не отказались от фрэша в пользу более дешевой заморозки. Такая ситуация наблюдалась в категории и мясных, и рыбных замороженных полуфабрикатов.



Игорь Березин,
президент Гильдии маркетологов:

«Чем жестче давление на сетевую розницу – тем меньше шансов у новых, маленьких, не известных производителей. Продолжение давления на крупных сетевиков приведет к тому, что они увеличат долю СТМ до 40–70% с нынешних 10% при общем сокращении ассортимента».

Расскажите, что происходит сегодня со спросом на мясную продукцию? Как изменилось поведение потребителей и чего можно ждать в ближайшем будущем?

– Начиная с конца 2013 года, в России наблюдается сокращение спроса на мясную продукцию и его смещение: от говядины – к свинине и птице, от охлажденного мяса – к замороженному, и т. д. Данная тенденция обусловлена снижением реальных доходов населения. В 2014 году к этому добавились ограничения на импорт мяса. А в 2015-м снижение реальных доходов (покупательной способности) в годовом выражении ускорилось до 7–8% на фоне роста цен на продукты питания, который составил 16% за год. Все это привело к сокращению ассортимента в торговых точках и перераспределению магазинных полок в пользу наиболее дешевой продукции, спрос на которую вырос. По отдельным позициям (куриное мясо, сосиски «Молочные») спрос вырос значительно.

Мнения экспертов

На продовольственном рынке России представлено 10 крупных, 100 средних и 500 небольших сетей. Все вместе они «контролируют» 25–30% оборота по продуктам питания. Для сравнения: например, во Франции 4 крупнейшие торговые сети контролируют 65% продуктовой розницы.

В 2016 году ожидать изменений к лучшему не приходится. Реальные доходы населения продолжают сокращаться с темпом в 3–6% годовых, инфляция составит 8–12% (индекс потребительских цен), а по мясной продукции 5–25%. Спрос на говядину и ее производные сократится на 5–10%, на курицу и ее производные – вырастет на 3–7%. Возможен рост спроса (и довольно значительный – на десятки процентов за год) на «нетрадиционное» мясо типа индейки или кролика, при условии разумности ценовой политики.

Грозят ли поправки в ФЗ «О торговле» ростом/снижением потребительских цен? И что будет происходить с ассортиментной матрицей товаров?

– Любые дополнительные обременения в розничной торговле приводят к росту потребительских цен. В сетевой рознице цены сегодня ниже, чем в магазинах, торгующих через прилавок, «фирменных» точках производителей и т. п.

Чем жестче давление на сетевую розницу – тем меньше шансов у новых, маленьких, не известных производителей. Продолжение давления на крупных сетевиков приведет к тому, что они увеличат долю СТМ до 40–70% с нынешних 10% при общем сокращении ассортимента.

По вашему мнению, сможет ли закон достичь цели? Станет ли проще пробиться в розницу?

– О какой цели речь? Если об «ущемлении» современных форматов розничной торговли, чтоб «жизнь медом не казалась», то да: цель почти достигнута. Если про снижение цен или хотя бы замедление темпов их роста, то эффект будет прямо противоположным. Станет ли проще неадекватным поставщикам (тем, что не умеют, не хо-

тят, не могут обеспечить стабильные объемы, стабильное качество, стабильный график, адекватные цены, информационную поддержку) зайти на полку? Я очень надеюсь, что нет.

У адекватных поставщиков таких проблем сегодня нет. Конкуренция в рознице сильнейшая. В том числе – за адекватных поставщиков. На продовольственном рынке России представлено 10 крупных, 100 средних и 500 небольших сетей. Все вместе они «контролируют» 25–30% оборота по продуктам питания. Для сравнения: например, во Франции 4 крупнейшие торговые сети контролируют 65% продуктовой розницы.



Роман Новаков,
руководитель группы продуктов
«Мясо, рыба» отдела свежих
продуктов «АШАН Ритейл Россия»:

«Потребительские предпочтения сместились в сторону более дешевых видов мяса, доля курицы в мясной корзине растет и приблизилась к 50%. Спрос на говядину и телятину, напротив, снижается. Свинина стабильна.»

Насколько изменились отношения ритейлеров и производителей за последний год? Что влияет на выбор поставщика?

– Наши отношения с поставщиками за последний год не изменились.

На выбор поставщика, прежде всего, влияют безопасность продукта для потребителя, качество и цена, прослеживаемость. Безусловно, мы ориентируемся на пожелания и предпочтения наших клиентов, так как стремимся удовлетворить все потребности покупателей.

Прежде всего, нам не хватает поставщиков мяса кроликов, готовых обеспечить требуемый уровень качества продукции и объемы поставок. При этом спрос на данную продукцию за последнее время неизменно растет. В регионах также можно отметить нехватку поставщиков телятины.

Что выбирает современный потребитель? И чего ожидать в этом году?

– Потребительские предпочтения сместились в сторону более дешевых видов мяса, доля курицы в мясной корзине растет и приблизилась к 50%. Спрос на говядину и телятину, напротив, снижается. Свинина стабильна.

В 2016 году, скорее всего, данные тенденции сохранятся. Поведение покупателей будет более рациональным при совершении покупок.

Поставщиков каких продовольственных товаров не хватает рознице? И какой продукт нужен сетям?

– Прежде всего, нам не хватает поставщиков мяса кроликов, готовых обеспечить требуемый уровень качества продукции и объемы поставок. При этом спрос на данную продукцию за последнее время неизменно растет. В регионах также можно отметить нехватку поставщиков телятины.

Мнения экспертов

Производителям от торговых сетей, в первую очередь, необходим адекватный диалог. Я не могу сказать, что это недостижимо. Ритейлеры сейчас охотно идут на ценовые акции типа «Красная (лучшая) цена». И зачастую не привлекают к ним производителей.



Дмитрий Судариков,
директор по продажам
Группы «ПРОДО»:

«Большое внимание мы уделяем различным совместным акциям с ритейлерами – две упаковки по цене одной или просто сниженная цена. Кроме того, эффективный шаг – выпуск фасованной продукции в упаковках небольшого веса».

– Наши соотечественники, конечно, стали экономить. И это вполне ожидаемо с учетом состояния российской экономики. По данным опросов, более половины населения экономит на продуктах питания и повседневных расходах. Больше стали покупать дешевой продукции, причем значительно возросли продажи собственных торговых марок розничных сетей.

По итогам 2015 года произошло падение продаж на 15% в формате гипермаркетов, рост продаж на 20% зафиксирован в канале дискаунтер, сети «Магнит» и «Пятерочка».

Спрос на недорогие виды мяса – куриное мясо и свинину – не падает, в отдельных регионах даже растет, т. к. многие переключаются на них из экономии. С продукцией мясопереработки дела обстоят сложнее. В премиальном сегменте спрос явно упал. Снижать себестоимость продукции за счет изменения рецептуры и перехода на более дешевые ингредиенты наша Группа, например, не намерена ни при каких обстоятельствах. Поэтому боль-

шое внимание мы уделяем различным совместным акциям с ритейлерами – две упаковки по цене одной или просто сниженная цена. Кроме того, эффективный шаг – выпуск фасованной продукции в упаковках небольшого веса. Например, полукилограммовые упаковки или по 200–300 г взамен килограммовых.

Еще одно направление для производителей колбасных изделий, позволяющее заметно увеличить объем продаж, – производство по заказу розничных сетей продукции под их собственными торговыми марками. Маржинальность здесь минимальная, но такие проекты позволяют загрузить мощности и поддержать на должном уровне оборот.

Отношения с ритейлерами за последний год в целом не сильно изменились, за исключением тренда по переходу на «чистую цену» поставки. Хотя снижение платежеспособного спроса всех заставляет задуматься о мерах по повышению продаж. Производителям от торговых сетей, в первую очередь, необходим адекватный диалог. Я не могу сказать, что это недостижимо. Ритейлеры сейчас охотно идут на ценовые акции типа «Красная (лучшая) цена». И зачастую не привлекают к ним производителей.

С точки зрения условий «входа», ретробонусов и прочих условий взаимодействия поставщик–магазин, конечно, идеально было бы вообще ничего не платить, получать деньги без отсрочки и т. д. Многие производители сейчас работают на грани рентабельности и не в состоянии увеличивать маржу за счет повышения цены – тогда их продукцию просто не будут покупать. Так что, конечно, снижение выплат рознице станет существенным моментом для облегчения работы.

Но, объективно рассуждая, возможно, загонять розницу в предлагаемые сейчас 3% может выйти боком для поставщиков. Как будут розничные се-

ти компенсировать финансовые потери? На каких условиях производители станут проводить маркетинговые акции в точках продаж? Вопросов здесь больше, чем кажется. И, безусловно, для успешной торговли противопоставлен как диктат розницы, так и лишение ее возможностей. Во всем следует искать золотую середину.



Еще одно направление для производителей колбасных изделий, позволяющее заметно увеличить объем продаж, – производство по заказу розничных сетей продукции под их собственными торговыми марками. Маржинальность здесь минимальная, но такие проекты позволяют загрузить мощности и поддержать на должном уровне оборот.

Возможные сценарии развития продаж в сетевой рознице в случае принятия поправок к Закону о торговле следующие:

- укрупнение ведущих ритейлеров и крупнейших поставщиков;
- полная отмена бонусов повлечет переход бизнеса к контрактам «чистой цены», как следствие, возможен рост продаж в торговых точках за счет роста конкуренции между сетями по «прямой цене»;
- увеличение доли по производству СТМ;
- региональные сети будут не способны ускорить расчеты с поставщиками из-за недоступности кредитов. **МС**

14-я Международная выставка
молочной и мясной индустрии

**1–4 марта
2016 года**

Москва, МВЦ «Крокус Экспо»



**МОЛОЧНАЯ
И МЯСНАЯ
ИНДУСТРИЯ**



Оборудование
и технологии для
агропромышленного
производства
молочной и мясной
продукции

www.md-expo.ru

Одновременно с выставками:



19-я Международная выставка
пищевых ингредиентов



FoodService
IFFF Moscow

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



Организатор
Группа компаний ITE
Тел.: +7 (495) 935-81-40
e-mail: md@ite-expo.ru
www.md-expo.ru



Животноводство: итоги года

По оценке Департамента животноводства и племенного дела Минсельхоза России, производство скота и птицы на убой в живом весе в хозяйствах всех категорий за 2015 год составило 13,5 млн т, что на 4,6% (589,5 тыс. т) больше, чем за 2014-й.

Основной прирост обеспечен за счет увеличения объемов производства птицы (на 8%) и свиней (на 4,5%). Производство овец и коз в живом весе увеличилось незначительно, крупного рогатого скота снизилось на 1%.

Наибольший вклад в прирост производства скота и птицы на убой в живом весе внесли республики Марий Эл и Мордовия, Ставропольский край, Белгородская, Брянская, Курская, Липецкая, Тверская, Новгородская, Псковская и Челябинская области.

Производство молока в хозяйствах всех категорий по оценочным данным осталось на уровне 2014 года и составило 30,8 млн т. Надой молока на одну корову в сельскохозяйственных организациях увеличился на 219 кг (или на 4,1%) относительно уровня производства в 2014 году и составил 5 тыс. 590 кг.

Производство яиц за прошлый год в хозяйствах всех категорий составило 42,5 млрд штук (или 101,5%) относительно 2014-го. Средняя яйценоскость одной курицы-несушки в сельскохозяйственных организациях увеличилась на одно яйцо, составив 309 штук за год.

На 1 января 2016 года поголовье крупного рогатого скота в хозяйствах всех категорий по оценочным данным составило 19,2 млн голов (или 98% относительно 1 января 2015 года), в том числе коров – 8,3 млн голов (или 97,5%). Поголовье свиней по сравнению с данными на аналогичную дату 2015-го достигло 20,9 млн голов (или 107%), овец и коз – 24,7 млн голов (или 100%), птицы – 547,9 млн голов (или 103,9%).

Подводя итоги 2015 года, директор Департамента животноводства и племенного дела Владимир Лабинов констатировал, что по-прежнему наиболее медленно развивающейся остается подотрасль молочного животноводства, и в настоящее время Минсельхоз России работает над совершенствованием существующих мер государственной поддержки подотрасли в це-

лях повышения ее инвестиционной привлекательности.

Департамент животноводства
и племенного дела МСХ РФ



Импорт сокращается

В 2014 году ввоз в Россию всех видов мяса упал на 30% до 1,68 млн т, а в 2015-м сокращение стало еще более заметным – 34% и 1,11 млн т.

Больше всего сократился импорт мяса птицы – на 40–45% (до 250 тыс. т). Это 5% в общей емкости рынка мяса птицы в РФ, включая импорт из соседней Беларуси, который составит около 50% от всего импорта. Импорт свинины в 2015 году снизился до 350 тыс. т, что составило всего 10% в общей емкости рынка. До 530 тыс. т уменьшились поставки говядины и субпродуктов. Импорт говядины падает, хотя доля в общей емкости все равно остается высокой – 625 тыс. т (или 28% в общем объеме рынка говядины).

В целом импортозависимость потребления всех видов мяса по итогам года снизилась до 10% в сравнении с прошлыми годами 15%.

Пресс-служба МСХ РФ



Запрет Украины не повлияет на рынок РФ

Введенный Украиной запрет на поставки сельхозпродукции из России не повлияет отрицательно на российский рынок. Такое мнение высказали в пресс-службе Минсельхоза, комментируя введение с 10 января запрета на ввоз на Украину 43 видов товаров из России.

«Введение запрета на экспорт российской сельскохозяйственной продукции не отразится на российском рынке, и российские экспортеры смогут перенаправить свою продукцию в другие страны», – считают в Минсельхозе. По данным ведомства, товарооборот РФ с Украиной

за 10 месяцев 2015 года по сравнению с аналогичным периодом 2014-го снизился в 2,2 раза. При этом поставки на Украину составили 3,2% в общем объеме российского экспорта сельскохозяйственного сырья и продовольствия.

В стоимостном выражении экспорт России на Украину за 10 месяцев 2015 года снизился на 20,6% по сравнению с аналогичным периодом 2014-го за счет уменьшения объемов поставок целого ряда товаров: чая, кофе, ячменя, маргарина, рыбных консервов, кондитерских изделий из сахара, шоколада, готовых продуктов из зерна злаков, водки, табака.

В то же время наблюдался рост объемов поставок мяса птицы, мороженой рыбы, овощей, подсолнечного масла, алкогольных и безалкогольных напитков. Основными статьями экспорта в мясной группе являются свинина (1,4 тыс. т за 10 месяцев 2015 года) и мясо птицы (10,3 тыс. т). Однако «несмотря на большую долю Украины в экспорте (51,4% по свинине и 22,7% по птице), физические объемы незначительны», подчеркнули в Минсельхозе.

Как сообщалось 29 декабря, Министерство экономического развития и торговли Украины подготовило предложения правительству относительно действий Украины в связи с приостановлением договора о зоне свободной торговли СНГ. Украина вводит с 10 января 2016 года запрет на ввоз ряда товаров из России, всего в перечне 43 вида. В частности, запрещаются к ввозу хлебобулочные, мучные кондитерские изделия, содержащие или не содержащие какао, шоколадные конфеты с начинкой или без начинки, мясо крупного рогатого скота, рыба, кофе жареный с кофеином, чай черный, продукты детского питания, сигареты с фильтром, пиво, водка, а также ряд других товаров. Ранее президент Украины Петр Порошенко подписал закон «О внешнеэкономической деятельности», который предоставляет правительству страны полномочия применять экономические санкции против России.

TACC



Россия экспортирует мясо в Египет

В январе состоялись переговоры Россельхознадзора с генеральной ветеринарной службой Министерства сельского хозяйства и мелочной Египта в формате телеконференции.

Как говорится в сообщении Россельхознадзора, переговоры были посвящены обсуждению некоторых вопросов, связанных с продвижением животноводческой продукции, выработанной российскими предприятиями, на рынок Египта.

Россельхознадзор поддержал намерение египетской стороны детально ознакомиться с существующей в России системой ветеринарного контроля на примере ряда предприятий, заинтересованных в поставках продукции животноводства в Египет. Российская сторона сообщила, что незамедлительно направит в адрес генеральной ветеринарной службы официальное приглашение для проведения инспекции в ближайшее время.

Стороны также договорились, что генеральная ветслужба Египта направит в Россельхознадзор свое заключение по подготовленным российской службой проектам ветеринарных сертификатов на баранину, козлятину, мясное сырье и субпродукты, полученные при убое и переработке овец и коз, которые будут использоваться при экспорте данной продукции из России в Египет.

finmarket.ru



РФ напомнила Ирану правила

Россельхознадзор предупредил Тегеран о недопустимости транзита в РФ турецкой продукции, ввоз которой в РФ запрещен с 1 января 2016 года.

Как сообщили в пресс-службе ведомства, это предупреждение было сделано в ходе состоявшегося в декабре 2015 года визита главы Россельхознадзора Сергея Данкверта в Иран и будет вновь затронуто в ходе посещения Ирана делегацией Минсельхоза 19 января этого года. В состав делегации включен замруководителя Россельхознадзора Евгений Непоклонов.

В декабре Россельхознадзор и ветслужба Ирана подписали протокол об условиях поставки иранского продовольствия в РФ. Иранская сторона предоставила ветсертификаты на мясо птицы и молочную продукцию. Россельхознадзор планирует в ближайшее время согласовать их с коллегами по ЕАЭС.

Если сертификаты будут согласованы, то в соответствии с достигнутыми в Тегеране договоренностями поставки молочной продукции из Ирана, включая сыры, могут начаться с 20 января, мяса птицы – с 15 февраля.

Право на экспорт своей продукции в РФ четыре молочных и два предприятия по производству мяса птицы Ирана получили в начале 2015 года. Однако сертификация их продукции была приостановлена в мае до подписания протокола об условиях поставки. В свою очередь, иранские специалисты в декабре проинспектировали ряд российских предприятий по производству продукции животноводства, выразивших желание поставлять свою продукцию в Иран.

Интерфакс



Переговоры РФ и Бразилии

Россельхознадзор провел переговоры с Министерством сельского хозяйства, животноводства и снабжения Бразилии.

Как отмечается в сообщении ведомства, бразильская сторона подтвердила интерес к импорту российской продукции.

В настоящее время российская сторона интенсивно работает над направлением Бразилией вопросником о действующей в России системе контроля и обеспечения ветеринарно-санитарной безопасности животноводческой продукции. После получения ответов на вопросник Бразилия планирует приступить к согласованию полученных от Россельхознадзора проектов ветеринарных сертификатов на поставки говядины, птицы, субпродуктов и готовых мясных изделий из России.

webpticeprom.ru

Украина теряет мясо

Эксперты подсчитали темпы роста производства мяса и животной продукции в Украине. В расчет не вошли показатели, предоставленные Крымом, Севастополем, а также на части территории Донбасса.

За 2015 год уровень изготовления мяса упал на 1,4 млн в сравнении с прошлым годом и составил 2 млн 276,8 тыс. т. Специалисты констатировали, что темпы производства снизились на 4%. Такую информацию предоставили в Госслужбе статистики Украины.

На 14,3% уменьшился и рост производства яиц. Количество особей крупного рогатого скота в про-

шлом году было больше на 2,8%, коров – на 4%, свиней – на 3,5%.

Отметим, что эксперты уже давно прогнозировали такие результаты. Они заверили, что это отразится и на изготовлении молочной продукции, вследствие чего она станет дорогостоящей. Не все украинцы смогут позволить себе купить качественное молоко и молокопродукты и выберут дешевые заменители.

ura-inform.com



Европейские свиноводы ищут 2 млн евро

Европейские свиноводы ищут 2 млн евро на создание фонда, который занимался бы продвижением передового исследовательского опыта в свиноводческом секторе, чтобы поддержать его конкурентоспособность.

Отраслевая группа AHDB Pork представляет в этом консорциуме заинтересованных лиц британских свиноводов. 14 января представители AHDB Pork провели встречу и предложили смелую инициативу – создание Европейской инновационной рабочей группы EU PIG, которая займется повышением конкурентоспособности европейского свиного сектора за счет продвижения новейших технологий и использования передового научного опыта в свином производстве.

В рабочую группу EU PIG войдут не только представители свиноводческого сектора, но и исследователи, отраслевые организации, советы по развитию свиноводства и различные эксперты со всей Европы.

Как было заявлено, для начала работы группе необходимо 2 млн евро, чтобы поддержать конкурентоспособность европейского свиного сектора на мировом уровне. EU PIG надеется объединить научный подход и активные практики работы в свиноводстве, чтобы скоординировать сотрудничество всех заинтересованных сторон, а также улучшить техническую сторону производства, что поможет максимизировать прибыль свиного сектора ЕС уже в ближайшее время.

Сейчас консорциум включает в себя 19 отраслевых организаций из 13 стран-членов ЕС, на долю которых приходится 92% от общеевропейского производства свинины и 89% свиного поголовья в Европе.

Meatinfo

PROCESSING | PACKAGING

Предложения

Stocklist = скачать все предложения можно на www.gps-reisacher.com

Ref. - 902684



Вакуумный наполнитель Vemag DP6 Typ 152

наполнение – порционирование – перекрутка
Производительность: макс. ок. 2.700 кг/ч.
включая: перекрутик и держатель оболочки, подъемник и опрокидыватель (стандарт – 200 л)

Ref. - 902817



Слайсер с весами CFS Uni Slicer L

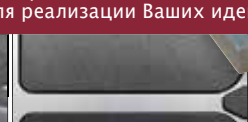
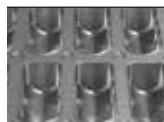
Включая контрольные весы Check 3000, конвейер отвода продукции/двухленточный конвейер

Формовочное оборудование/комплектующие

Ваше преимущество – наш многолетний опыт производства формовочных комплектующих, гарантия наилучшего качества на максимально выгодных условиях и короткие сроки поставок:

- планирование и конструирование в 3D
- собственное производство
- ремонт и подготовка к продаже б/у оборудования
- сервисное обслуживание и запчасти
- различные форматы для мягких и твердых пленок

Главный принцип – высокая точность и гигиена. Опыт и ноу-хау для производства комплектующих под конкретные требования и запросы клиента. Высокие технологии для реализации Ваших идей.



www.gps-reisacher.com

GPS Reisacher GmbH & Co. KG

Gewerbegebiet Thal | Hinter den Gärten 8 | 87730 Bad Grönenbach | Germany

Tel: + 49 (0) 8334/9 89 10 0 | Fax: + 49 (0) 8334/9 89 10 99 | info@gps-reisacher.com

Автор:



Дарья Снитко,
заместитель начальника
Центра экономического
прогнозирования
Газпромбанка



Рынок Китая: российские перспективы на Востоке

Китай является крупнейшим производителем и потребителем кормов и играет ключевую роль на мировом рынке. При этом в последнее время все чаще говорят о глобальном замедлении китайской экономики.

Как процессы, происходящие внутри страны, повлияют на остальных участников мировой торговли, и прежде всего на Россию?

Многие производители и переработчики кормов планируют начать экспорт продукции в Китай, считая его новым драйвером для развития сельского хозяйства РФ. Насколько их мнение обосновано? И способны ли отечественные предприятия воспользоваться ситуацией?

Китай в мировом контексте

В настоящее время в Китае проживает 19% всего населения земли. Рост населения и потребления продоволь-

ствия вылился в увеличение доли Китая в мировом потреблении, в особенности сои, хлопчатника, кукурузы.

По итогам 2015 года темпы роста населения страны снизятся до 0,3% в год, в 2025–2035 гг. оно начнет даже сокращаться (–0,1%). Мировое население будет увеличиваться с темпами 1,1% в год.

Размер доли Китая в мировой торговле продовольствием усиливает влияние страны на цены агросырья. В замедлении роста населения и всей экономики скрыта угроза мирового перепроизводства, снижения загрузки мощностей предприятий в самом Китае и его странах-поставщиках.

Потребление мяса – не исчерпан ли потенциал?

Потребление мяса в Китае достигло 61 кг/чел. в год, что выше среднемиро-

вого и на уровне Восточной Европы. Доля свинины в потреблении превышает 60% – это самый высокий показатель среди всех стран мира.

Производство свинины в Китае составляет 56,4 млн т в год, говядины – 6,8 млн т, птицы – 13 млн т. Участники китайского рынка – как частные, так и государственные компании – это гиганты мирового уровня. Достаточно сказать, что мощности крупнейшего предприятия достигают 1,1 млн т свинины в год, что составляет треть всего российского производства.

Импорт свинины, в структуре которого более 50% занимают субпродукты, для Китая незначителен – 12% рынка, однако по абсолютным объемам он занимает первое место в мире. При этом прогнозируется, что в 2016 году Китай сократит производство и увеличит импорт этого вида мяса.

Кормовая индустрия

Китай стремительно движется к кукурузно-соевой схеме кормления в животноводстве. Развитие мясной индустрии по американскому типу вызывает рост импорта и потребления кукурузы и сои, соевый шрот производится внутри страны.



Дарья Снитко:

«Участники китайского рынка – как частные, так и государственные компании – это гиганты мирового уровня. Достаточно сказать, что мощности крупнейшего предприятия достигают 1,1 млн тонн свинины в год, что составляет треть всего российского производства».

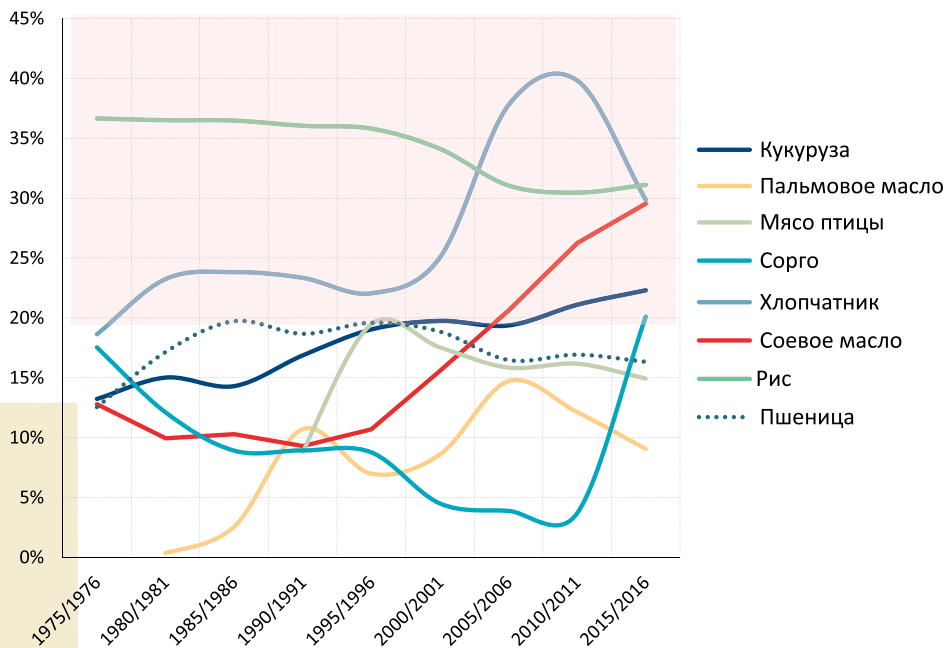
Рост потребления свинины за счет внутреннего производства ограничивается сверхвысокой концентрацией выпуска, сокращением мелких ферм, высокой относительно мирового уровня себестоимостью откорма.

На что делать ставку?

Доля кукурузы в потреблении кормовой индустрией снижается, находясь в последние годы на рекордно низких уровнях в 58%. Однако эксперты прогнозируют еще один виток роста спроса на кукурузу, особенно если не получат развития схемы кормления на базе новых зерновых – сорго и нетрадиционных культур. Низкие мировые цены на продовольствие – стимул для наращивания импорта как кукурузы, так и сои, тем более что позиции биотопливного производства слабы в текущей экономической конъюнктуре.

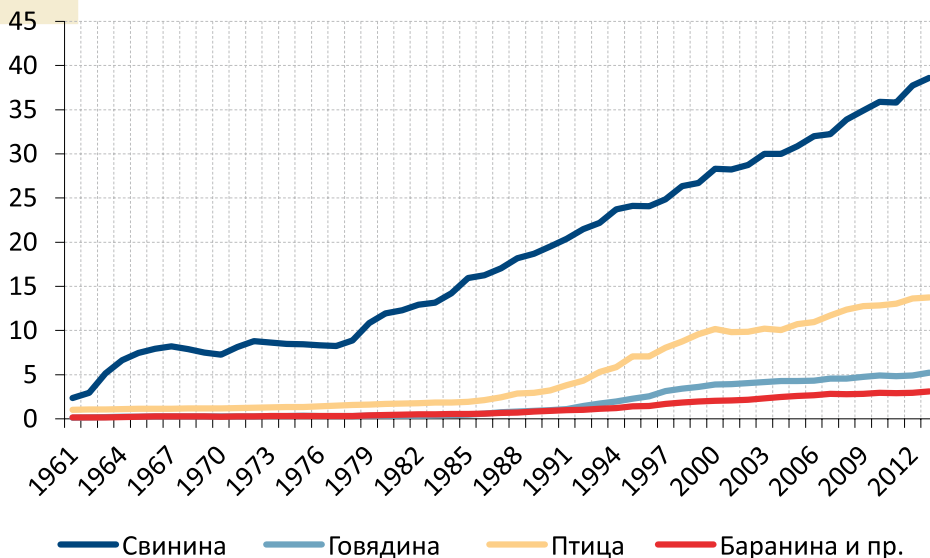
Основной тип интеграции промышленных производителей и хозяйств населения в Китае – контрактация откорма; он не стимулирует развитие индустрии специализированного производства комбикормов.

Динамика доли Китая в мировом потреблении продовольствия, %



Источник: Comtrade, FAO, расчеты Газпромбанка

Потребление мяса в Китае, кг/чел. в год



Источник: FAO, расчеты Газпромбанка



61 кг/чел. в год

Потребление мяса в Китае достигло 61 кг/чел. в год, что выше среднемирового и на уровне Восточной Европы. Доля свинины в потреблении превышает 60% – это самый высокий показатель среди всех стран мира.

Что может предложить Россия?

Необходимость импортозамещения и девальвация открывают новые перспективы для аграрного сектора России. АПК является одной из базовых отраслей экономики России, ее вклад в ВВП составляет 3–5%. Государственная политика импортозамещения придает новый импульс развитию АПК: ожидается приток частных инвестиций и государственных субсидий.



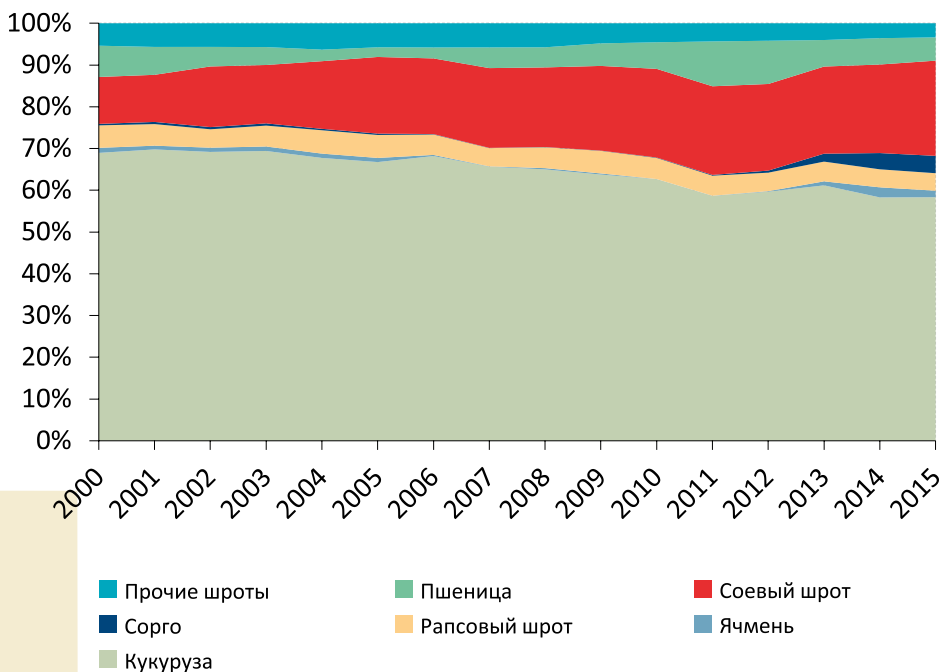
Дарья Снитко:

«Китай стремительно двигается к кукурузно-соевой схеме кормления в животноводстве. Развитие мясной индустрии по американскому типу вызывает рост импорта и потребления кукурузы и сои, соевый шрот производится внутри страны».

Положительная динамика сектора в прогнозном периоде связана с ростом потребления (за счет роста реальных доходов населения) и экспорта из России в страны СНГ, АТЭС. Благодаря девальвации рубля в 2015 году конкурентоспособность сельского хозяйства страны в долгосрочном периоде выросла. В 2014 году АПК показал рекордный результат по прибыли, что позволяет компаниям осуществлять инвестиции за счет собственных средств.

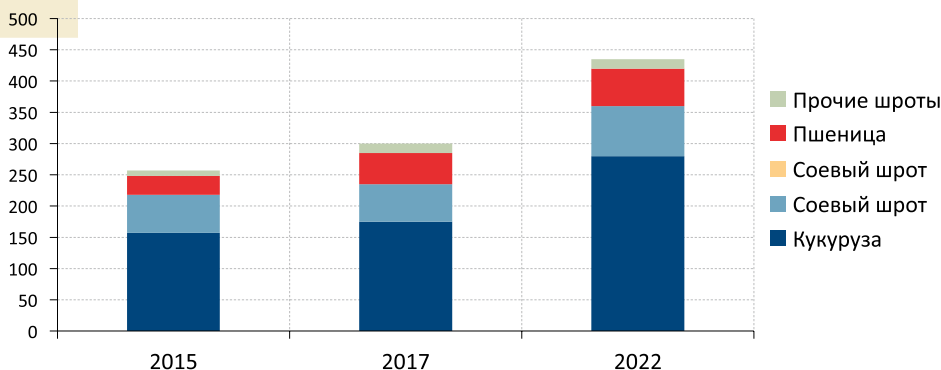
Несмотря на то, что на мировых товарных рынках наблюдается кризис перепроизводства (ослабление доллара долго скрывало стагнацию сырьевых цен, укрепление сегодня усиливает падение цен на биржах), а экономика Китая существенно замедляется, наши аналитики дают позитивные прогнозы относительно динамики потребления кормов и продуктов их переработки в Китае. Обладая объективным конкурентным преимуществом в кормовой индустрии, Россия может удовлетворить растущий спрос со стороны местного животноводческого сектора и закрепить позиции на мировом рынке. **МС**

Структура потребления компонентов кормов в Китае, %

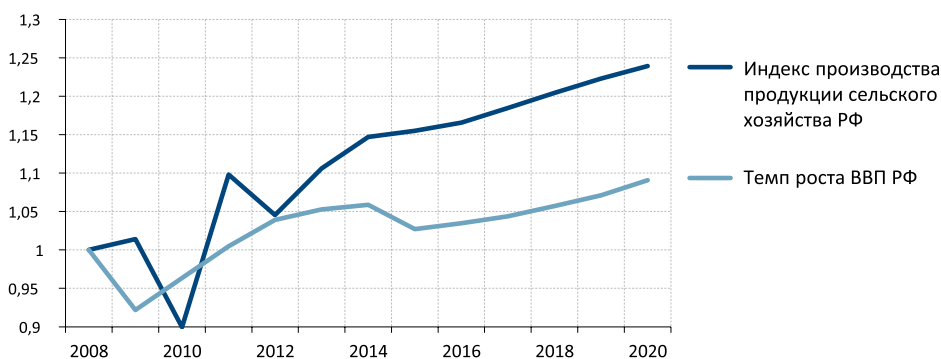


Источник: USDA FAS, расчеты Банка ГПБ (АО)

Прогноз потребления компонентов кормов в Китае, тыс. т



Индекс ВВП РФ и сельского хозяйства (2008=1)





Автор:



Ольга Куртушина,
отдел количественных
исследований, компания
Mix Research



Покупательское поведение россиян в условиях кризиса: ожидания и настроения

По данным Росстата среднемесячная начисленная заработная плата по сравнению с августом 2014 года выросла на 4,4%. При этом цены в магазинах в среднем выросли на 11,2%, а по Москве – на 12,6%, наибольший рост, более чем на 60%, наблюдался на овощи и фрукты.

Жители России вынуждены были приспособиться к изменившейся ситуации, выработав наиболее приемлемую для себя стратегию покупательского поведения, охарактеризовать которую можно, ответив на три главных вопроса: что, где и как покупают?

Чтобы понять, какие практики покупательского поведения типичны для россиян в кризис, маркетинговой компанией «Микс Рисеч» было проведено исследование в октябре 2015 года сре-

ди жителей городов России с населением более 100 тыс. человек в возрасте от 18 лет, ответственных за принятие решения о покупке основных продуктов питания для домохозяйства (полностью или в равной степени с другими членами семьи). Опрос проводился в 52 городах России с учетом размера города, федерального округа и размера половозрастных групп методом телефонного интервью. Всего было опрошено 713 человек.

Что покупают россияне в кризис? Чаще всего обычная покупка включает в себя молочные продукты, мясо (охлажденная говядина, свинина и т. д.), хлеб и хлебобулочные изделия, овощи и фрукты. 40% ответивших сказали, что за последние два-три месяца им случалось не находить любимые това-

ры на полках в магазинах. В основном это были товары, входящие в список санкционных: сыры, молочные продукты, фрукты и ягоды, колбасные изделия, косметика и гигиена (см. рис. 1).

Важно отметить, что 40% из тех, кто не нашел необходимый ему продукт, отказывались от покупки «заменителей».

В ходе выбора магазина для основных покупок жители России ориентируются не только на цену, важнее для них удобное местоположение. Также они отмечают широкий ассортимент, наличие акций и распродаж, высокое качество и возможность купить все необходимое в одном месте. Стоит заметить, что мужчины чаще, чем женщины, выбирают магазин, ориентируясь на качество товаров, а женщины больше ведомы на акции и распродажи (см. рис. 2).

Топ-4 магазинов, где россияне совершают основные покупки, это «Магнит», «Пятерочка», «Лента», «Ашан». Последние два ритейлера также являются самыми рекомендуемыми (Индекс лояльности NPS равен 23% и 24%, соответственно), что нельзя сказать о «Магните» и «Пятерочке» (см. рис. 3).

Несмотря на довольно частые походы за покупками (43% россиян посещают магазины более чем пять раз в неделю, соответственно, придерживаются покупательской модели «покупка небольшими частями в течение недели»), в целом в покупательском поведении жителей России сохраняется режим экономии: 30% последние 2–3 месяца стали еще больше экономить на продуктах питания. При этом средний чек (то есть среднее количество затрат на покупку основных товаров для всей семьи) нельзя назвать низким: он составляет 1598 рублей. В месяц же россияне тратят около 19 тыс. рублей. Меньше всего тратят молодые люди (18–24 лет) и пенсионеры (55–64 года), что можно объяснить как минимум двумя причинами: более низким доходом относительно других возрастных групп, а также отсутствием несовершеннолетних детей (см. рис. 4). Решение о повседневных покупках в семье принимается чаще всего совместно, так утверждает 52,6% респондентов.

За последние 2–3 месяца самыми распространенными практиками покупательского поведения, направленного на экономию, для россиян стали приобретение продуктов по акции или на распродаже, покупка реже или даже отказ от некоторых продуктов (так стали делать 35% опрошенных), покупка только самых необходимых, а также составление списков и четкое следование им (см. рис. 5). В список «отказных» товаров или тех, что стали покупать реже, попали колбасные изделия, рыба и морепродукты, мясо, кондитерские изделия, преимущественно короткого срока хранения, сыры и фрукты (см. рис. 1).

Россияне в возрасте старше 55 лет стали намного реже, по сравнению с другими группами, ходить в магазин. Важно отметить, что только для 20% опрошенных в последние 2–3 месяца не была свойственна ни одна из вышеперечисленных практик поведения, направленных на экономию.

Можно выделить три стратегии экономии, свойственные россиянам: избегание, сокращение, замещение. Стратегии «избегание» придерживаются 15%

Рисунок 1. Товары, которые чаще всего покупают россияне % от числа всех опрошенных



Рисунок 2. Причины выбора основного места покупок % от числа всех опрошенных

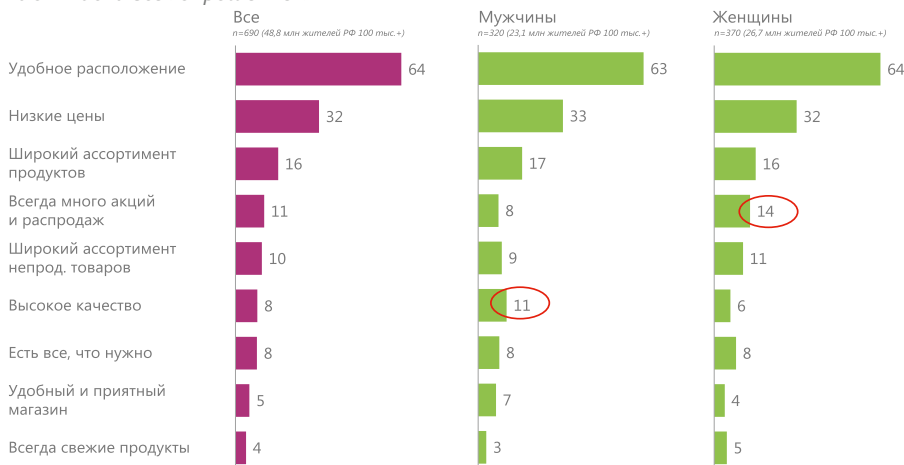
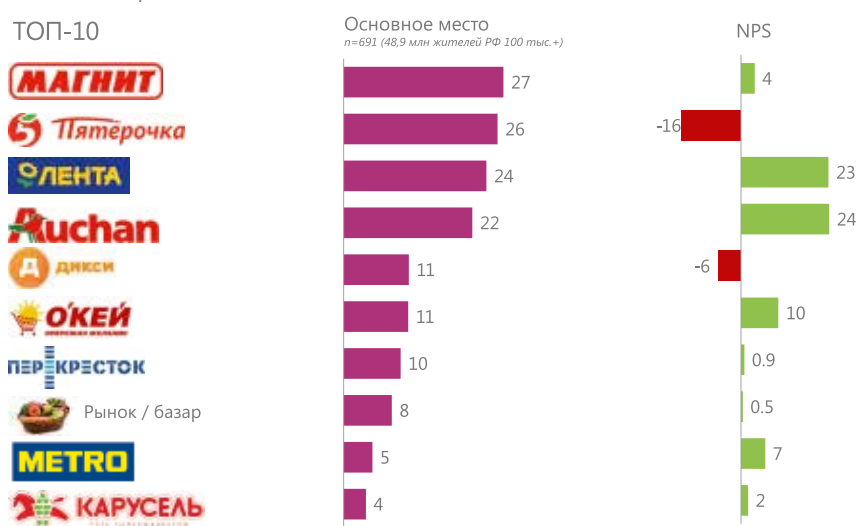


Рисунок 3. Основное место покупки % от всех опрошенных



опрошенных, то есть они чаще, чем другие, отказываются или реже покупают привычные товары, стали реже ходить в магазин и покупать товары более низкого ценового сегмента.

Стратегия «сокращение», свойственная 13% опрошенных, предполагает покупку товаров по заранее составленному списку, а также приобретение товаров-заменителей с сохранением по возможности качества.

Стратегию «замещение» выбрали 14% россиян. Ее приверженцы ушли в магазин более низкого ценового сегмента, стали чаще покупать товары под собственной маркой магазина, а также по акции.

Позитивен тот факт, что 58% россиян не придерживаются какой-то конкретной стратегии экономии, чаще всего это мужчины, материальное положение которых не изменилось за последние 2–3 месяца, а доход превышает средний по России.

Если говорить о настроениях и ожиданиях относительно настоящего и будущего состояния на потребительском рынке, то нельзя их назвать оптимистичными. Индекс текущего положения равен 68, индекс ожидаемого положения – 87, что говорит о преобладании в целом отрицательных оценок в обществе относительно их настоящего и будущего.

В частности, по мнению большинства опрошенных ассортимент и качество товаров в магазинах не изменились (62% и 73%) и не изменятся (55% и 62%). Что касается цен, то россияне озвучивают известный факт: цены выросли (89%) и, по их мнению, будут продолжать расти (77%). Что касается материального положения, у 43% оно ухудшилось, у 48% осталось без изменений. О своем будущем россияне говорят более оптимистично: 32% предполагают, что в ближайшие 2–3 месяца ситуация изменится в лучшую сторону, 20% думают наоборот, по мнению 48% их материальное положение останется прежним (см. рис. 6).

Глядя на ожидания и стратегии поведения россиян, можно сказать, что в ближайшее время сохранится режим экономии не только денег, но и времени, соответственно, люди будут обращать повышенное внимание на различные акции и предложения ритейлеров, которые они в большей степени хотят получать через СМС-сообщения (23% опрошенных) или посредством почты, как электронной, так и обычной (по 11% опрошенных). **МС**

Рисунок 4. Сумма затрат в месяц на покупку основных товаров для всей семьи в разбивке по возрасту, рублей

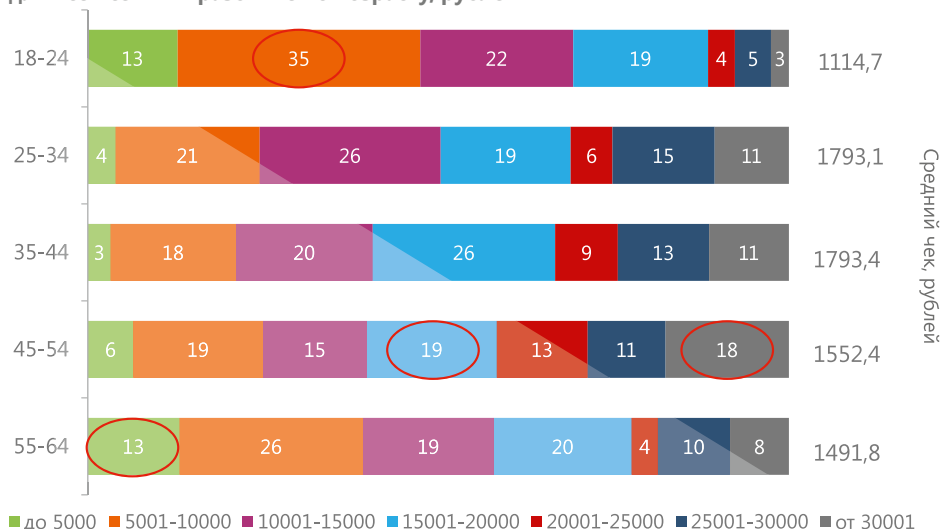


Рисунок 5. Практики поведения россиян, направленные на экономию в разбивке по возрасту % от всех опрошенных

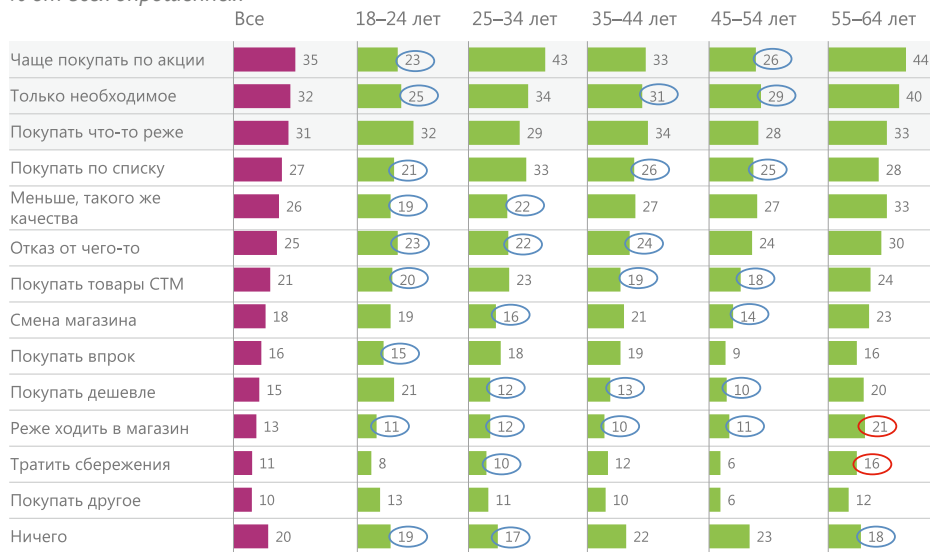
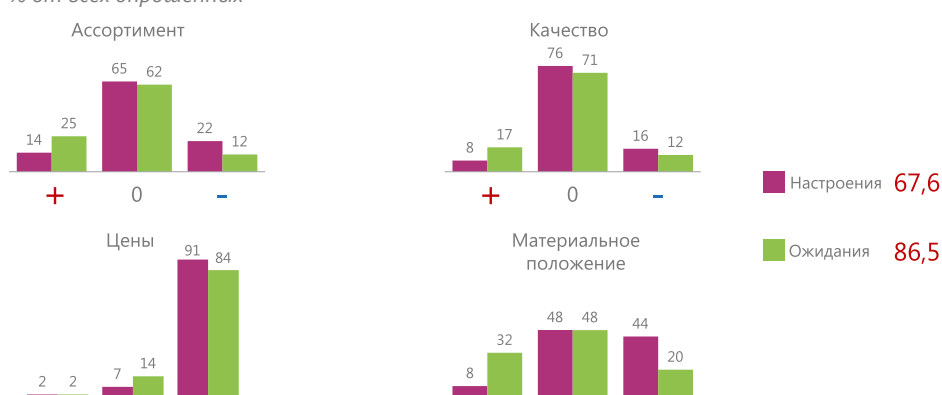


Рисунок 6. Настроения и ожидания россиян относительно ситуации на потребительском рынке % от всех опрошенных





Из-за уменьшения доходов населения потребление мяса в России уже два года снижается. В 2015-м по сравнению с предшествующим годом оно сократилось примерно на 3% (до 10,3 млн т), в 2014-м – на 2%, хотя до этого, начиная с 2009 года, непрерывно росло.



Источник/Source: РБК/RBK

Кому кризис сыграл на руку?

Who benefits from the crisis?

Из-за девальвации рубля и снижения доходов россиян падают импорт мяса и его потребление. Но менее традиционным для России категориям мяса кризис сыграл на руку: производство индейки в 2015 году выросло на треть.

Кому без мяса жить хорошо

Из-за уменьшения доходов населения потребление мяса в России уже два года снижается. В 2015-м по сравнению с предшествующим годом оно сократилось примерно на 3% (до 10,3 млн т), в 2014-м – на 2%, хотя до этого, начиная с 2009 года, непрерывно росло.

Due to the devaluation of the ruble and the drop in Russians' incomes, meat import and consumption has dropped. However, the less conventional meat categories in Russia have benefitted — turkey production increased by a third in 2015.

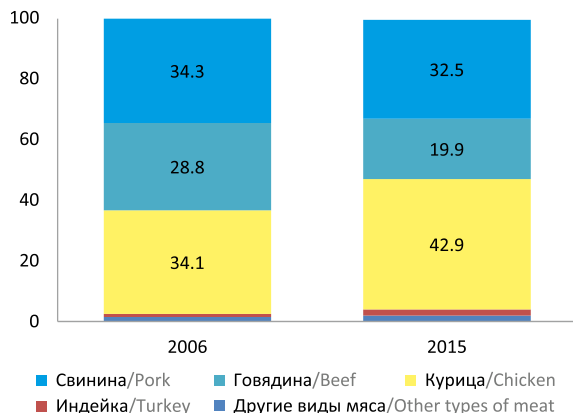
Who is doing well without meat

Due to the decrease in incomes, meat consumption has fallen for the second consecutive year in Russia — in 2015, it fell 3% relative to the preceding year, to 10.3 million tons, and in 2014 it went down by 2%, although prior to that it had steadily risen starting in 2009.

Due to the decrease in incomes, meat consumption has fallen for the second consecutive year in Russia — in 2015, it fell 3% relative to the preceding year, to 10.3 million tons, and in 2014 it went down by 2%, although prior to that it had steadily risen starting in 2009.

Как изменилась структура потребления мяса в России, % от общего числа употребленного мяса

How the meat consumption distribution has changed in Russia, % of total meat consumption



Источник: Rosstat, Global Reach Consulting, Agrifood Strategies, Мясной совет Единого экономического пространства
Source: FSSS, Global Reach Consulting, Agrifood Strategies, Meat Council of the Single Economic Space

По некоторым видам мяса падение особенно заметно: например, говядины в 2015 году россияне стали покупать примерно на 10% меньше, рассказал президент Мясного совета Единого экономического пространства Таможенного союза Мушег Мамиконян. Потребление мяса падает на фоне девальвации рубля и резкого снижения импорта: за десять месяцев 2015 года, по данным Центра международной торговли Москвы, импорт мяса и субпродуктов упал на 31,5% (до 921 тыс. т). В деньгах импорт упал еще больше – на 42,7% (до 2,5 млрд долларов).

Но есть мясные категории, которым спад импорта сыграл на руку. Так, растет производство свинины. Однако избытка на рынке нет, поскольку все идет на замещение выпавшего импорта. «Если в 2013 году РФ везла свинины, субпродуктов из нее и шпига около 1,2 млн т, то в 2015 году – чуть менее 400 тыс. т. В 2016 году импорт этого мяса сократится еще на 20%», – рассказал **руководитель исполнительного комитета Национальной мясной ассоциации Сергей Юшин**.

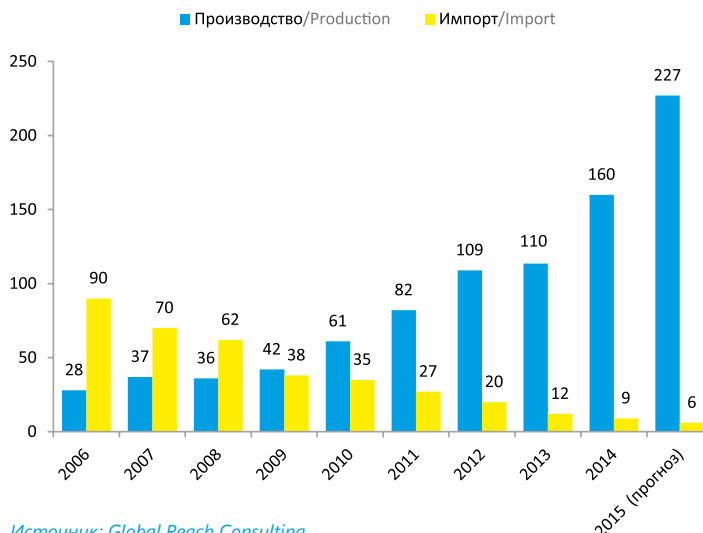
«Пока производимой в стране свинины недостаточно, чтобы полностью компенсировать выпавшие из-за продуктового эмбарго объемы. Однако, судя по росту численности поросят на откорме, уже через год этот вопрос будет решен», – прогнозирует **генеральный директор экспертно-аналитического центра агробизнеса «АБ-Центр» Алексей Плугов**.

Примечательно, что часть объемов свинины уже сейчас идет на внешние рынки. Правда, на экспорт пока идут лишь некоторые части тушек, например субпродукты. «Некоторые части тушки, например, свиная корейка, у нас в избытке. Их можно экспортировать в Китай и Японию. Развитие экспортных продаж позволит отрасли сохранить динамику роста», – подчеркивает С. Юшин.

Кроме того, в последнее время растет производство «нетрадиционных» видов птицы – индейки,

Производство и импорт мяса индейки в России, тыс. т

Turkey production and import in Russia, thousands of tons



Источник: Global Reach Consulting
Source: Global Reach Consulting (GRC)

Certain types of meat have been hit particularly hard: for instance, about 10% less beef was purchased by Russians in 2015, according to **the president of the Meat Council of the Single Economic Space of the Eurasian Customs Union Musheg Mamikonian**. Meat consumption has declined in the ruble devaluation situation and the sharp reduction in imports — in ten months of 2015, according to data from the Moscow International Trade Centre, meat and meat by-product imports fell 31.5% to 921,000 tons. In monetary value, the import reduction is even more severe — by 42.7%, to 2.5 billion USD.

However, there are meat categories for which the decline has been advantageous. For example, pork production has risen. However, there is no surplus on the market, as the increase goes towards compensating for the drop in imports. “While in 2013 the Russian Federation imported about 1.2 million tons of pork, pork by-products, and fatback, the figure for 2015 is slightly lower than 400 thousand tons. This year, import of this kind of meat will drop another 20%”, remarked the **head of the executive committee of the National Meat Association Sergey Yushin**.

“At present, the amount of pork produced within the country is too low to completely compensate for the loss in volume due to the embargo. However, judging by the rise in the number of piglets undergoing fattening, this situation will be resolved in a year’s time,” reports the **director of the Agrobusiness analytics center “AB-Tsentr” Aleksey Plugov in his forecast**.

It is notable that already a part of the pork production is meant for foreign markets. However, only certain cuts are being exported, the by-products. “Certain cuts, for instance the brisket, are in surplus here. They can be exported to China and Japan.

Потребление индейки в стране выросло с 200 г на человека до полутора килограммов в год. Есть куда расти и дальше: потребление индейки в США составляет 9 кг на человека, в Великобритании – 7 кг, в Европе – 4–5 кг.

utki, гусей. Самый большой прирост показала индейка. Ее производство в 2015 году, по данным Минсельхоза, увеличилось на 34,9% (до 205 тыс. т). Всего за последние десять лет, по оценке аналитического агентства Global Reach Consulting (GRC), производство индейки выросло в 7,5 раз. Сергей Юшин подтверждает рекордный рост производства индейки в 2015 году, но обращает внимание на низкую базу. Он напоминает, что 10 лет назад Россия выпускала «смешные» 28 тыс. т этого мяса. С тех пор потребление индейки в стране выросло с 200 г на человека до полутора килограммов в год. Есть куда расти и дальше: потребление индейки в США составляет 9 кг на человека, в Великобритании – 7 кг, в Европе – 4–5 кг, приводит данные С. Юшин.

Почему сокращается рынок мяса

По данным компании «Ромир», за первую половину 2015 года средний чек (не очищенный от инфляции) на мясо по сравнению с аналогичным периодом 2014-го вырос на 29%. При этом частота покупок мяса сократилась на 5%. Раньше картина была другой: так, в первой половине 2014 года потребление мяса увеличилось на 11%.

Рост цен и снижение спроса на мясо Сергей Юшин из Национальной мясной ассоциации объясняет в первую очередь девальвацией рубля и падением доходов потребителей, а не продовольственным эмбарго, действующим с августа 2014-го. «Просто доходов у населения нет, вот оно и экономит на мясе, – говорит он. – А объемы его поставок из Европы начали снижаться еще до эмбарго».

Важная птица

«Лет восемь назад все смеялись, никто ничего не хотел про индейку слышать. А сейчас ею занимаются все кому не лень: после того, как мы «раскачали» рынок», – уверен **основатель крупнейшего в России производителя индейки компании «Евродон» Вадим Ванеев**.

В 2003 году он запустил первое в стране крупное промышленное производство индейки. Сейчас на ГК «Евродон» приходится почти 20% всей индейки в России: его предприятия в 2015 году выпустили 37,6 тыс. т в убойном весе. К началу 2017 года инвестиции в производство, по словам В. Ванеева, достигнут 30 млрд рублей. В 2014 году (более свежих данных нет) выручка основного предприятия группы «Евродон», по данным СПАРК, выросла на 14,2% (до 4,75 млрд рублей), чистая прибыль составила 333 млн рублей.

Несколько лет назад индейкой решили заняться и другие крупные мясопереработчики. В 2012 году свои проекты производства индейки независимо друг от друга начали основатель группы «Черкизово» Игорь Бабаев и его двоюродный брат Наум Бабаев. Компания «Дамате», основанная в 2012 году Наумом Бабаевым, стала вторым крупнейшим производителем индейки в России: в 2015-м она выпустила 34,7 тыс. т в убойном весе.

ГК «Черкизово» в 2012 году подписало соглашение о создании в Тамбовской области совместного

Growth in exports will allow the sector to maintain its growth”, notes S. Yushin.

Furthermore, there has recently been a rise in the production of “unconventional” types of poultry, such as turkey, duck, and goose. The sharpest growth was observed in turkey production — according to the Ministry of Agriculture, turkey production grew by 34.9% to reach 205 thousand tons in 2015. In total, the volume of turkey production has multiplied 7.5 times in the last 10 years, according to the analytics agency Global Reach Consulting (GRC). Sergey Yushin confirms the record growth of turkey production in 2015, but calls attention to the low baseline. He noted that 10 years ago turkey production in Russia was at a “measly” 28 thousand tons, and the turkey consumption in the country has since gone from 200 grams a year per capita to 1.5 kg. There is still considerable room for growth: turkey consumption in the United States is 9 kg per capita, 7 kg per capita in the UK, and 4.5 kg per capita in Europe, reported S. Yushin.

Why the market is shrinking

According to data provided by the firm Romir, the average cost of meat (not adjusted for inflation) in the first half of 2015 was 29% higher than in the first half of 2014. Meanwhile, purchasing frequency reduced by 5%. In the past the situation was different: for instance in the first half of 2014, meat consumption rose by 11%.

Sergey Yushin of the National Meat Association attributes the rise in prices and the fall in demand primarily to the devaluation of the ruble and the fall in consumer incomes, and not to the food products embargo initiated in August 2014. “The population simply have little income, so they spend less on meat”, he said. “The amount imported from Europe began to fall even before the embargo.”

Fowl importance

“Eight years ago, everyone dismissed turkey, and no one wanted to hear anything about it. Now everyone is involved in the turkey market, after we gave it a boost”, claims **Vadim Vaneyev, head of leading Russian turkey producer Yevrodon**.

In 2003 he launched Russia’s first large turkey enterprise. Today the Yevrodon Group produces nearly 20% of all the turkey in Russia — it produced 37.6 thousand tons in dressed weight in 2015. By the beginning of 2017, according to V. Vaneyev, investment in turkey production will reach 30 billion rubles. In 2014 (more recent data was unavailable), Yevrodon’s main business had a rise in turnover of 14.2%, at 4.75 billion rubles, while net profit was 333 million rubles, according to data from SPARK.

Other large meat producers entered the turkey market several years ago. In 2012, the Cherkizovo Group founder Igor Babayev and his cousin Naum Babayev independently launched their turkey production ventures. The company Damate, founded in 2012 by Naum Babayev, has become the second

There has recently been a rise in the production of “unconventional” types of poultry, such as turkey, duck, and goose. The sharpest growth was observed in turkey production — according to the Ministry of Agriculture, turkey production grew by 34.9% to reach 205 thousand tons in 2015.

В последнее время растет производство «нетрадиционных» видов птицы» – индейки, утки, гусей. Самый большой прирост показала индейка. Ее производство в 2015 году, по данным Минсельхоза, увеличилось на 34,9%.

предприятия с испанской Grupo Fuertes. «Мы уже входим в тройку лидеров на рынках куриного мяса, свинины и продуктов мясопереработки, – говорил тогда **генеральный директор «Черкизово» Сергей Михайлов**. – Сейчас наша задача – стать лидером и на быстрорастущем рынке мяса индейки».

Партнеры решили построить интегрированное предприятие полного цикла, включающее всю производственную цепочку от выпуска комбикорма до уоя и переработки. Мощность комплекса должна составить 40–50 тыс. т продукции в год с возможностью дальнейшего увеличения. Объем инвестиций – более 7 млрд рублей. Первая продукция «Тамбовской индейки» поступит в розницу уже к концу лета 2016 года, рассказала **представитель «Черкизово» Марина Каган**.

В последние годы было заявлено еще около 50 небольших проектов по производству мяса индейки, говорит **президент консалтинговой компании Agrifood Strategies Альберт Давлеев**, хотя большинство из них так и не было реализовано.

В. Ванеев отмечает, что процесс выращивания индейки длительнее, чем курицы: 105–140 дней против 38, но рентабельность производства выше. Раньше он говорил, что по своим проектам закладывает срок окупаемости в 10 лет. Отметим, что, по данным журнала «Эксперт», группа «Черкизово», запуская свой проект производства индейки, ориентировалась на рентабельность по EBITDA выше 30%. Общая рентабельность по скорректированной EBITDA в птицеводстве у «Черкизово» в 2014 году составила 24%.

Вместо свинины и говядины

Индейка перестает быть нишевым продуктом, ассортимент изделий из нее с каждым годом существенно расширяется, и в некоторых супермаркетах она уже занимает отдельную полку, уверяет Альберт Давлеев.

Представитель второго крупнейшего в России ритейлера – X5 Retail Group (сети «Пятерочка», «Перекресток» и «Карусель») – подтверждает рост спроса на индейку. В супермаркетах торговой сети «Перекресток» продажи индейки в 2014 году увеличились на 30%, в 2015-м – на 20%, говорит представитель X5. В итоге доля индейки в продажах всей мясной категории сети «Перекресток» выросла с 13% в 2014 году до 20% в 2015-м.

Высокая доля продаж и большой ассортимент индейки характерны именно для формата супермаркетов, поскольку это довольно дорогой продукт, отмечает Сергей Юшин. Стоимость филе грудки индейки в супермаркете обычно начинается от 400 рублей за килограмм, а филе куриной грудки – от 250, приводит цифры С. Юшин. У «Дикси Групп» в супермаркетах «Виктория» представлено 11 наименований продукции из индейки, а в дискаунтерах «Дикси» только четыре. При этом конкурирует индейка скорее не с курицей, а с более дорогими говядиной и свиной, которые начала заменять в кризис, считают А. Давлеев и М. Мамиконян. **ms**

largest turkey producer in Russia — in 2015 it produced 34.7 thousand tons in dressed weight.

In 2012, the Cherkizovo Group signed an agreement with the Spanish Grupo Fuertes to establish a joint venture in Tambov Oblast. “We are already among the three leaders in the meat, pork, and meat by-product market”, claimed **Cherkizovo director Sergey Mikhailov** at the time. “Now our objective is to become the market leader in the fast-growing turkey segment.”

The partners decided to build an integrated full-cycle establishment, encompassing the entire production chain from feed manufacture to slaughter and processing. The complex is expected to have a capacity of 40–50 thousand tons per annum with room for further expansion. The investment is over 7 billion rubles. The first Tambov Turkey product is expected to hit the shelves by the end of summer 2016, according to **Cherkizovo representative Marina Kagan**.

In recent years, over 50 more smaller turkey production projects have been announced, reports **Albert Davleyev, president of the Agrifood Strategies consulting firm**, although most of them never reached implementation.

V. Vaneyev notes that raising turkeys takes longer than chickens — 105–140 days as opposed to 38, but turkey production is more profitable. He stated earlier that he expects a 10-year breakeven term from his projects. We note that according to data from the journal Expert, the Cherkizovo Group projected EBITDA profitability of 30% from its turkey production project. The total corrected EBITDA profitability of the Cherkizovo poultry production in 2014 was 24%.

In place of pork and beef

Turkey has ceased to be a niche product, and the range of turkey products on sale continues to expand each year, such that in certain supermarkets it already occupies its own shelves, according to Albert Davleyev.

A spokesperson for the second largest retail group in Russia, the X5 Retail Group (Pyatyorochka, Perekrystok, Karusel chains), confirms the rising demand for turkey. Turkey sales in Perekrystok supermarkets climbed 30% in 2014, and 20% in 2015, according to the X5 source. In total, the turkey share of the entire meat category of the Perekrystok chain rose from 13% in 2014 to 20% in 2015.

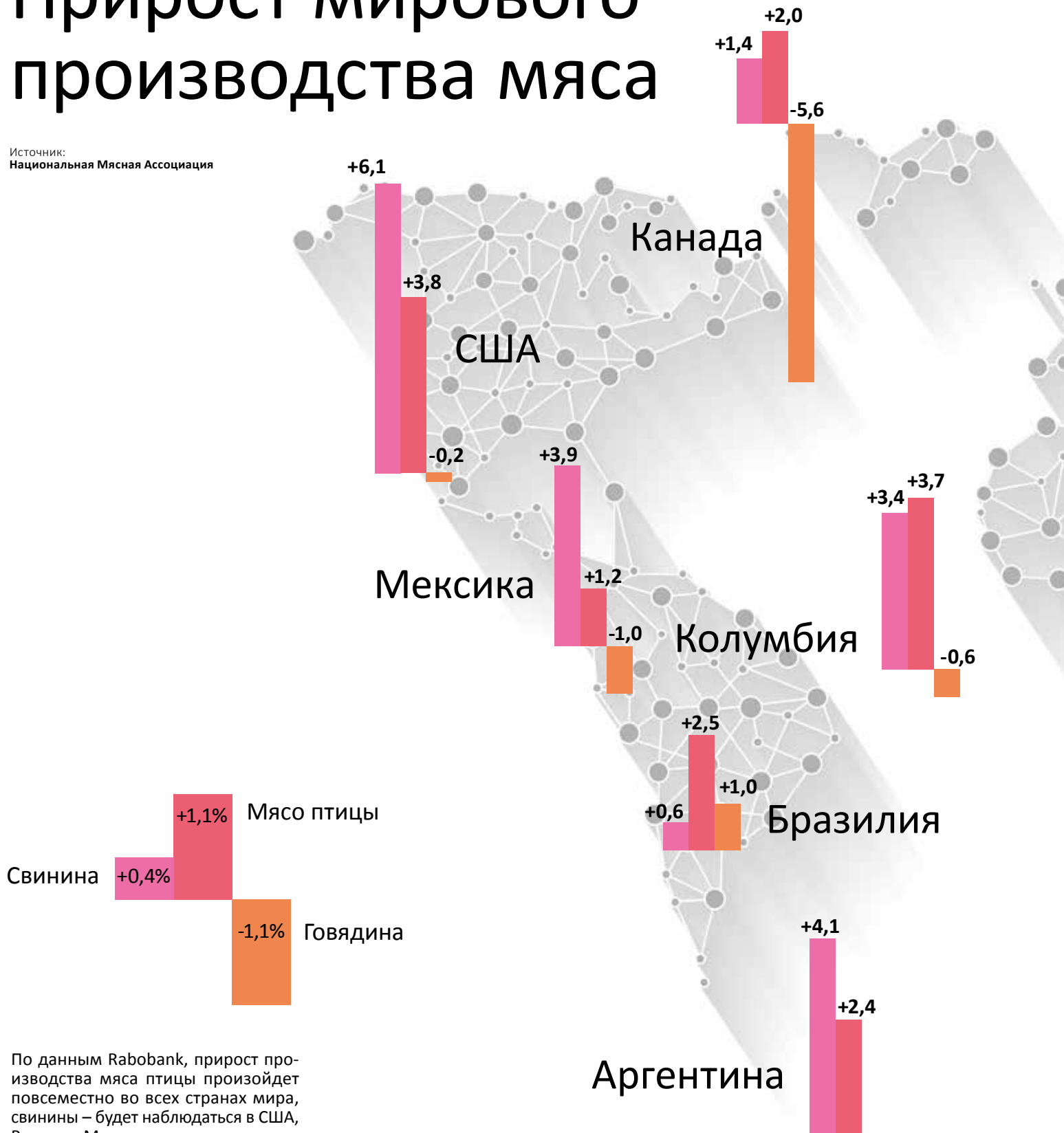
The large market share and broad variety of turkey products are characteristic specifically of the supermarket format, as it is a somewhat dear product, remarks Sergey Yushin. The cost of turkey breast in a supermarket usually begins at 400 rubles per kg, whereas chicken breast starts at about 250 rubles per kg, reports S. Yushin. In the Viktoria supermarkets of the Dixy Group, 11 turkey products are available for purchase, whereas the low-cost Dixy shops have only 4. Meanwhile turkey competes not actually with chicken, but with the more expensive beef and pork which it has begun to replace in the crisis, opined A. Davleyev and M. Mamikonian. **ms**

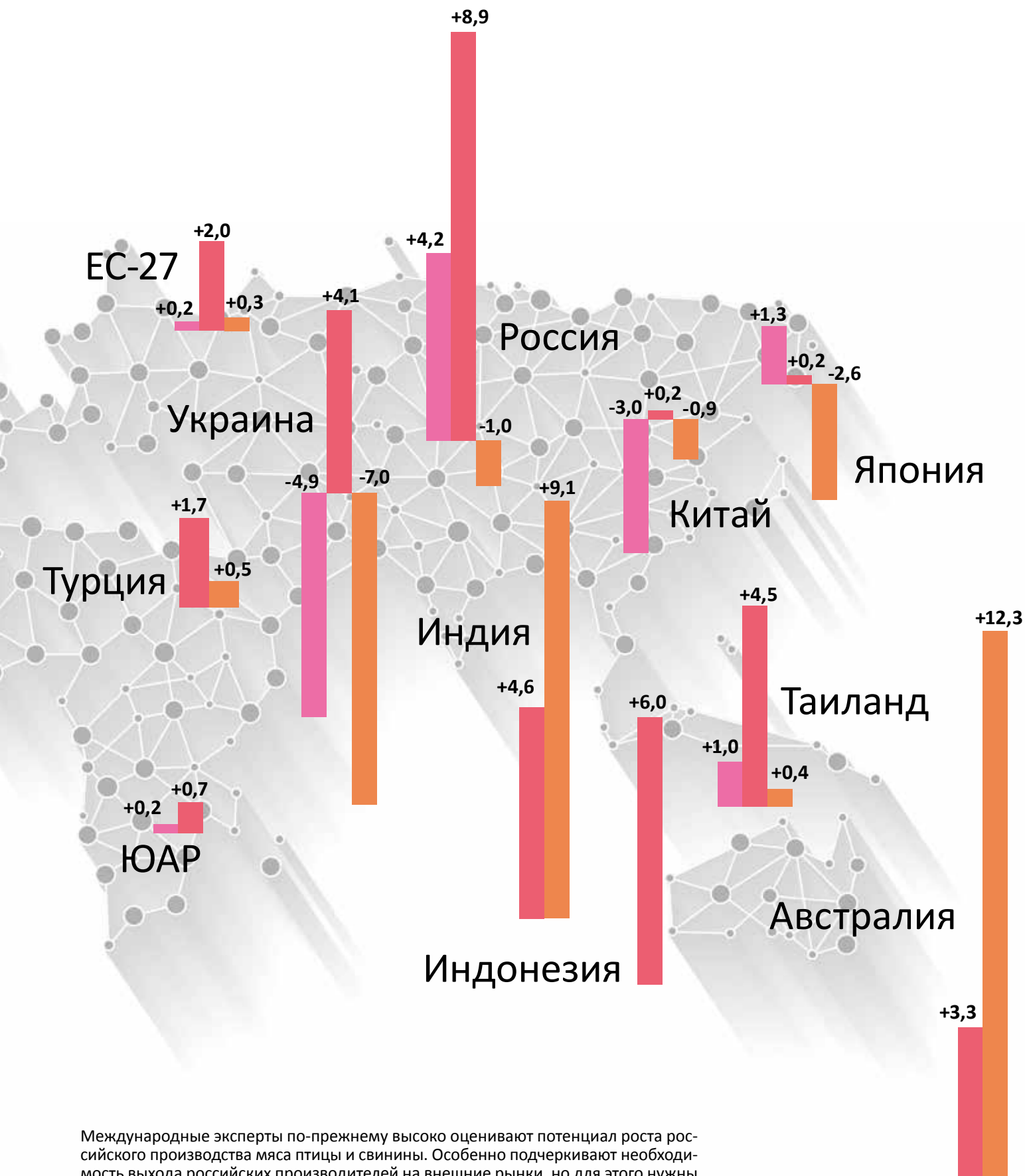
Если в 2013 г. РФ везла свинины, субпродуктов из нее и шпига около 1,2 млн тонн, то в 2015 г. – чуть менее 400 тысяч тонн. В 2016 г. импорт этого мяса сократится еще на 20%.

While in 2013 the Russian Federation imported about 1.2 million tons of pork, pork by-products, and fatback, the figure for 2015 is slightly lower than 400 thousand tons. This year, import of this kind of meat will drop another 20%.

Прирост мирового производства мяса

Источник:
Национальная Мясная Ассоциация





Международные эксперты по-прежнему высоко оценивают потенциал роста российского производства мяса птицы и свинины. Особенно подчеркивают необходимость выхода российских производителей на внешние рынки, но для этого нужны скоординированная работа правительства по всем направлениям и кардинальное улучшение ситуации с болезнями животных.



«Агропром-комплектация» запустит мясокомбинат

Холдинг «Агропромкомплектация» рассчитывает запустить в Железногорском районе мясоперерабатывающий комплекс за 5 млрд рублей к лету текущего года, хотя ранее предприятие намеревалось наладить производство до конца 2015 года.

ООО «Агропромкомплектация-Курск» анонсировало проект комплекса по переработке свинины в 2014 году. Изначально сообщалось, что стоимость мясокомбината в селе Линец Железногорского района на выходе составит порядка 7 млрд рублей. Впоследствии стоимость инвестпроекта была скорректирована до 5 млрд рублей.

Строительство комплекса стартовало в сентябре 2014 года. Мощность мясоперерабатывающего комплекса составит 300 голов в час или 120 тыс. т мяса в год. Кроме того, предприятие рассчитано на производство 20 т кормовой муки и 8 т технического жира в сутки.

В настоящее время на площадях мясоперерабатывающего комплекса ведется монтаж технологического оборудования для обездвиживания животных. Начало пусконаладочных работ запланировано на апрель.

Данный объект позволит Курской области упрочить лидерские позиции по производству мяса. Сегодня она вместе с Белгородской и Липецкой областями занимает в стране первые места по приросту мясного производства. По данным органов официальной статистики, в Курской области за январь–сентябрь 2015 года было произведено на 16,3% больше мяса, чем за аналогичный период предыдущего (318,6 тыс. т против 274 тыс. т).

meatinfo.ru

Казахстан: стратегический инвестор

Крупнейшая агропромышленная транснациональная корпорация Inalca Eurasia, входящая в структуру итальянской группы Cremonini, заходит на рынок Казахстана.

Об этом сообщил директор департамента животноводства Министерства сельского хозяйства РК Еркебулан Ахметов. Напомним, ранее

между казахстанской компанией «Актеп» и транснациональной корпорацией Inalca Eurasia был подписан меморандум в рамках реализации 61 шага Плана нации «100 конкретных шагов» (привлечение стратегических инвесторов для развития производства и переработки мяса).

Inalca Eurasia приняло решение об инвестировании более 100 млн евро в мясную отрасль республики, которые направят на создание вертикально-интегрированной компании для строительства в трех областях республики откормочных площадок с общей мощностью 44 тыс. голов единовременного откорма.

«Кроме того, планируется модернизация мясокомбината в Актюбинской области с увеличением мощности до 20 тыс. т мяса и мясной продукции. Компания Inalca Eurasia намерена создать бренд казахстанского мяса и обеспечивать ее экспорт в страны Европы и Россию», — отметил Еркебулан Ахметов.

КазИнформ



Разрешение на поставки в Иран

Два брянских предприятия — «Брянский Бройлер» и «Брянская мясная компания» — прошли сертификацию на соответствие исламским стандартам и теперь смогут поставлять мясо птицы, говядину и субпродукты на рынок Ирана.

Финальная стадия оценки системы ветеринарного контроля началась 18 января этого года. Проверка пройдет при непосредственном участии иранской стороны. Представители Ирана посетят предприятия, которые производят говядину и мясо птицы, а также фермы, комбикормовые заводы и федеральные ветеринарные лаборатории Россельхознадзора в Брянской и Белгородской областях. После проверки иранская сторона предоставит ведомству свое экспертное заключение.

«Иранская сторона также подтвердила, что российская продукция животного происхождения может провозиться транзитом через территорию страны в третьи страны в сопровождении ветеринарных сертификатов, оформленных Россельхознадзором. Транзит осуществляется по разрешению Иранской ветеринарной организации, выдаваемому на основании запроса владельца груза», — говорится в сообщении Совета муфтиев России.

В августе 2015 года стало известно о том, что еще одна брянская компания смогла выйти на мусульманский рынок. Агрохолдинг «Мираторг» будет поставлять говядину на внутренний рынок Объединенных Арабских Эмиратов. В июле представители правительства страны провели проверку предприятий холдинга в Брянской области на соответствие нормам и требованиям ОАЭ для импортируемых продуктов. Качество производства и продукции не вызвало нареканий, поэтому комиссия вынесла положительное решение.

ИА REGNUM



«Русагро» взыскивает с «Разгуляя»

Группа «Русагро» предъявила три иска подконтрольному ей с декабря прошлого года агрохолдингу «Разгуляя» на общую сумму более 4,714 млрд рублей, следует из сообщения «Разгуляя».

Иск на сумму, превышающую 3,6 млрд рублей, подан к входящему в группу «Разгуляя» Торговому дому «РСК» в связи с задолженностями по кредитным соглашениям 2009-го и 2013 года. Иск о взыскании с «Разгуляя» подан более чем на 624,3 млн рублей в связи с задолженностью по кредитному соглашению 2009 года. Эти два иска будут рассмотрены на судебном заседании 16 февраля, следует из данных картотеки Арбитражного суда Москвы. Исковое заявление в адрес подконтрольного «Разгуляю» «Карачаево-Черкесского сахарного завода» на сумму более 468,68 млн рублей на данный момент оставлено без движения.

Интерес «Русагро» к активам «Разгуляя» впервые публично озвучил в июне 2015 года генеральный директор компании Максим Басов. В сентябре группа заявила о смене состава акционеров и правления, а также о разработке стратегии развития совместно с «Русагро». Тогда в состав правления «Разгуляя» вошли четыре представителя компании, в том числе ставший новым генеральным директором агрохолдинга Сергей Трибунский — IR-директор «Русагро». В ноябре компания начала процедуру реорганизации группы. В середине декабря «Русагро» выкупила у «Внешэкономбанка» (ВЭБ) — основного кредитора — долю группы (19,97%). Это порядка 379 млн голосующих акций, составляющих уставный капитал «Разгуляя».

«Разгуляя» впервые столкнулся с финансовыми проблемами после

дефолта по облигациям на 8 млрд рублей в 2009 году. В совет директоров агрохолдинга вошли представители ВЭБа и управляющей компании «Авангард Эссет Менеджмент», ставшей крупнейшим, но не контролирующим акционером холдинга. Основатель «Разгуляя» Игорь Потапенко утратил операционный контроль над компанией и остался миноритарием. Долги группы консолидировал ВЭБ, которому «Разгуляя», по оценкам разных источников, должен до 34 млрд рублей. Владелец и менеджмент компании добились от ВЭБа реструктуризации долга, однако до конца 2015 года банк не предпринимал никаких активных действий в этом направлении.

agroinvestor.ru



Агрокомбинат «Держинский» в Подмоскowie

ОАО «Агрокомбинат "Держинский"» открывает свой торговый дом на территории ОАО «Мытищинская ярмарка», сообщили в пресс-службе посольства Беларуси в России.

В мероприятии принимают участие министр потребительского рынка и услуг Московской области Владимир Посаженников, представители администрации города Мытищи. Белорусскую делегацию возглавляет генеральный директор ОАО «Агрокомбинат "Держинский"» Иосиф Полоцанин.

По данным пресс-службы Министерства потребительского рынка и услуг Московской области, агрокомбинат «Держинский» планирует реализовать в 2016 году в Подмоскowie продукцию на 20 млн долларов. Ассортиментный перечень предприятия состоит из замороженного мяса птицы, колбас и мясных деликатесов. Будет также предложена продукция для сельхозпроизводителей — премиксы и комбикорма для животноводства. В планах агрокомбината — оптовая торговля белорусской продукцией и открытие фирменных торговых точек на рынках Подмоскowie.

БЕЛТА

Судебные тяжбы «Донского бекона»

Арбитражный суд Ростовской области продлил процедуру конкурсного производства в отношении «Донского бекона» на 4 месяца, сообщила в материалах дела.



Решение принято по ходатайству конкурсного управляющего Владимира Завгороднего в связи с тем, что имущество должника до настоящего времени не реализовано. Рассмотрение отчета конкурсного управляющего назначено на 27 апреля 2016 года.

ООО «Донской бекон» признано банкротом в августе 2015 года. Иск о банкротстве подало ОАО «Московский областной банк» еще в декабре 2014 года. На сегодняшний день долги «Донского бекона» превышают 50 млн рублей.

По данным СПАРК, ООО «Донской бекон» зарегистрировано в 2003 году в Сальском районе Ростовской области. Компания занималась разведением поголовья свиней и производством мяса. Владелец ООО с 99-процентной долей в УК является предприниматель Михаил Гнутов. Выручка компании по итогам 2012 года составила 22,2 млн рублей, чистая прибыль – 58 тыс. рублей.

rostov.rbc.ru



С «Алтаймясопром» взыщут долги

В декабре 2015 года Арбитражный суд Алтайского края принял решение о взыскании с предприятия «Алтаймясопром» Тальменского района 858,7 тыс. рублей.

Долг у животноводческого комплекса образовался перед Главным управлением имущественных отношений Алтайского края. В своем иске ведомство уточняло, что предприятие ненадлежащим образом выполняет обязательства по внесению арендной платы за земельные участки, расположенные в Смоленском районе.

Согласно документам суда, изначально сумма к взысканию составляла 1,9 млн рублей, однако часть ее «Алтаймясопром» погасил.

Также в декабре 2015 года в арбитраж поступило еще несколько заявлений о взыскании с предприятия долгов. Так, фирма «Вариант-А» предъявила иск к «Ал-

таймясопрому» на 225 тыс. рублей, «Барнаульская сервисная компания» – на 50 тыс. рублей.

На 21 января намечено первое заседание по делу о банкротстве «Алтаймясопрома». В качестве истца выступает компания из Ленинградской области «Йорис Иде». Сумма претензий по данному делу пока не известна.

В 2015 году между «Йорис Иде» и «Алтаймясопромом» уже проходило судебное разбирательство. Производитель сэндвич-панелей требовал с алтайского предприятия почти 16 млн рублей. Между сторонами было заключено мировое соглашение. По нему «Алтаймясопром» обязался выплатить долг четырьмя траншами, последний из которых – не позднее 31 декабря 2015 года.

altapress.ru



Один офшор сменил другого

Крупный башкирский переработчик свинины – АПК «Максимовский» – сменил акционера.

Как следует из списка аффилированных лиц предприятия на 31 декабря 2015 года, владельцем крупного пакета акций стала кипрская компания Fangrisco Trading Ltd. В октябре прошлого года к ней перешло 65,727% акций. Владевшая прежде этим пакетом компания Avance Invest Ltd, зарегистрированная на Британских Виргинских островах, исключена из списка аффилированных лиц. 25% акций АПК осталось у британской Hudson River Master Fund Ltd. Также из списка аффилированных лиц АПК «Максимовский» исключено дочернее ЗАО «Максимовский свиноккомплекс-2».

В декабре арбитраж Башкирии ввел на предприятии процедуру наблюдения по иску российской «дочки» датского поставщика премиксов – компании «Виломикс рус». Долг свиноккомплекса перед «Виломикс рус» оценивается судом в 20,75 млн рублей. Временным управляющим предприятия назначен Валерий Дюргин.

АПК «Максимовский» образован в 2007 году. Управляет дочерними АО «Максимовский свиноккомплекс-3», «Максимовское мясо», «Аургазинский свиноккомплекс», «Центр племенного свиноводства», а также ООО «Макстройинвест», «Макстройинвест-3». В состав холдинга входят ООО «Максимовский свиноккомплекс», «Максбикорм», ООО «СД Макс», ООО «Сафаровский

свиноккомплекс», ЗАО «Центр племенного свиноводства». Выручка АПК в 2014 году составила 43,8 млн рублей, чистая прибыль – 200 тыс. рублей. Владелец холдинга участники рынка называют американского бизнесмена российского происхождения Эллиота Данилоффа.

КоммерсантЪ



САГ: новый свиноккомплекс «Тюменский»

Тюменская область сможет самостоятельно обеспечить себя свининой благодаря строительству нового свиноккомплекса «Тюменский» стоимостью 6,5 млрд рублей.

Сейчас регион экспортирует мясо свинины из других субъектов РФ, сообщила начальник отдела инвести-

ционной политики областного департамента инвестиционной политики и государственной поддержки предпринимательства Ольга Романец.

«В 2016 году начнется строительство свиноккомплекса «Тюменский» Сибирской аграрной группы в Нижнетавдинском районе. Стоимость проекта – 6,5 млрд рублей. В год свиноккомплекс будет производить 24,5 тыс. т мяса. В результате нам удастся обеспечить область собственной свининой и создать в регионе более 500 новых рабочих мест», – сказала Романец. Она отметила, что свиноккомплекс будет крупнейшим в регионе и очень значим для развития АПК. Поэтому власти уделяют повышенное внимание его строительству и сопровождают проект, который сейчас находится в стадии проектирования.

По словам Романец, в 2016 году в области также продолжится реконструкция Пышминской птицефабрики в селе Онохино Тюменского района. На эти цели направлено более 2 млрд рублей.

«В настоящее время также получено подтверждение от крупной российской компании о начале реализации проекта по производству индейки в Тюменской области. Уже подобраны подходящие земельные участки. Более подробная информация об этом проекте появится чуть позже», – отметила она.

TACC

Деятельность компании KINN SHANG HOO направлена на внедрение инноваций в производство профессионального оборудования для отрасли пищевой промышленности с использованием концепций современных технологий. Наши задачи - улучшение качества и обеспечение лучшего клиентского сервиса. С 1953 года.



www.ksh.com.tw



KUP-60
Универсальный тумблер



ES
Формовочная машина для производства полуфабрикатов из мяса и рыбы.



KINN SHANG HOO IRON WORKS

No.11, Lane 85, Chin Yun Street, Chien Kuo Li, Ku San Dist., Kaohsiung 804, TAIWAN.
Tel. + 886-7-5515397 | Fax. + 886-7-5618378 | ksh6671@ms27.hinet.net



Событие:

**Международный
практический семинар для
менеджмента предприятий
мясной отрасли**

Дата:

8–9 октября 2015 г.

Место проведения:

г. Карлсруэ, Германия

Организатор:

компания CSB-System

Участники:

около 100 руководителей
мясных производств,
а также более 40 спикеров
и специалистов CSB-System,
готовых ответить
на вопросы аудитории

География:

Германия, Литва, Россия,
Австрия, Нидерланды,
Испания, Венгрия, США,
Польша, Румыния, Болгария,
Турция, Швейцария, Австралия
и Новая Зеландия, Словакия,
Италия, Азербайджан,
Украина, Южная Америка

Автор:

Виктория Загоровская

Фото:

Татьяна Путинцева



IT-решения для мясной отрасли: выход на новый уровень

С 8 по 9 октября минувшего года в немецком городе Карлсруэ прошел Международный практический семинар компании CSB-System, включающий посещение ультрасовременного мясоперерабатывающего завода и логистического центра EDEKA Südwest Fleisch.

Мероприятие ориентировано на руководителей и менеджеров предприятий, интересующихся оптимизацией производственных процессов и находящихся в поиске комплексного отраслевого IT-решения.

Его главной особенностью является сочетание теоретической и практической части, которые объединены в рамках двухдневной программы,

при этом удачно дополняют и подкрепляют друг друга.

CSB-System является ведущим поставщиком специализированных отраслевых IT-решений для управления предприятием, его процессами и промышленной автоматизации. Центральный офис группы компаний CSB расположен в городе Гайленкирхен (Германия). С момента своего основа-



ния в 1977 году CSB оказывает услуги по консультированию в области оптимизации бизнес-процессов, реализует и сопровождает IT-проекты различного масштаба во многих странах мира. Для этого CSB объединяет многолетнее отраслевое ноу-хау и современные технологии в модульные масштабируемые IT-решения.

Индивидуально для каждого заказчика все процессы предприятия полностью интегрируются в единую систему управления. Компания поставяет из одних рук предварительно сконфигурированные комплексные решения в виде комбинации программного обеспечения, консалтинга и соответствующих аппаратных средств. ERP-программное обеспечение позволяет интегрировать все экономически-хозяйственные и финансовые подразделения предприятия, учитывая при этом специфику отрасли. Используемые им функциональные возможности доступны в полном объеме на мобильных устройствах и в сети Интернет.

С помощью CSB-System клиенты ежедневно повышают рентабельность произ-



Игорь Демин:

«Главная цель наших деловых мероприятий – совместить, с одной стороны, теорию в области использования специализированных отраслевых IT, показав новые разработки в этом направлении, а с другой – дать возможность увидеть результат внедрения решений CSB-System на практике, непосредственно на местах получить отзывы пользователей о работе с системой».

водства и эффективность логистических процессов. Участие в международном практическом семинаре многочисленных игроков мясного рынка со всего мира подтвердило тенденцию роста инте-

реса к использованию IT-решений для управления предприятиями.

«Наша компания организует семинары двух типов – локальные в российских регионах и международные, которые, как правило, проходят в Германии, Австрии или Швейцарии в среднем два раза в год, – рассказал **генеральный директор ООО «ЦСБ-Систем» Игорь Демин**. – Они могут быть ориентированы либо исключительно на мясную индустрию, либо охватывать пищевую промышленность в целом, что находит тогда свое отражение в программе, представляющей несколько отраслей – мясную, молочную, хлебопекарную и т. д.

Если говорить о России, в течение последних 5–6 лет регулярно проводятся практические семинары в Белгороде с посещением мясоперерабатывающих предприятий, внедривших у себя на производстве решение CSB-System. Мы наблюдаем, что интерес к ним год от года растет. Так, в сентябре 2015 года в нем приняли участие более 60 представителей предприятий мясной отрасли.

К сожалению, очень немногие наши клиенты открыты для подобных



массовых экскурсий по производству и готовы продемонстрировать свою внутреннюю кухню. В принципе для России это, наверное, совсем нетипично. Тем отраднее, что в прошлом году к агрохолдингу «БЭЗРК-Белгранкорм», традиционно приглашающему коллег на МПЗ «Ясные Зори», добавилось второе предприятие, открытое для посетителей, – «КапиталАгро».

И. Демин подчеркнул, что главная цель деловых мероприятий – совместить, с одной стороны, теорию в области использования специализированных отраслевых IT, показав новые разработки в этом направлении, а с другой – дать возможность увидеть результат внедрения решений CSB-System на практике, непосредственно на местах получить отзывы пользователей о работе с системой.

«Семинар в Карлсруэ собрал около 100 участников, большая часть которых живет в Германии, – поделился И. Демин. – Много гостей из Австрии и Нидерландов. Традиционно высок интерес к мероприятию русскоязычной аудитории, которая представлена Россией,



Центральный офис группы компаний CSB расположен в городе Гайленкирхен (Германия). С момента своего основания в 1977 году CSB оказывает услуги по консультированию в области оптимизации бизнес-процессов, реализует и сопровождает IT-проекты различного масштаба во многих странах мира.

Украиной, Азербайджаном и Прибалтикой (Литвой). Собственно, о географии участников можно судить даже по рабочим языкам семинара – это английский, русский и польский. В основном сюда приезжают генеральные и технические директора, начальники производства и собственники мясных компаний».

Первый день семинара был посвящен докладам специалистов, в число которых вошли как сотрудники различных

подразделений CSB-System, так и его многолетние партнеры, которые позволили заглянуть за кулисы их производственной деятельности и поделились своим опытом внедрения решений для эффективной организации и оптимизации процессов предприятия с помощью IT. Были затронуты вопросы проектирования, планирования и управления строительством. Гостям рассказали о практическом применении разделоч-



Участие в международном практическом семинаре многочисленных игроков мясного рынка со всего мира подтвердило тенденцию роста интереса к использованию IT-решений для управления предприятиями.

ной техники. В центре внимания также оказались инновационные концепции упаковки и ряд других тем.

В рамках семинара экспертами CSB-System были представлены новые возможности цифровых фототехнологий в мясном производстве, например бесконтактный метод классификации свиных туш с помощью CSB-Image Meater® и идентификации мясного сырья с CSB-Eyedentifier®.

В частности, CSB-Image Meater позволят получить детальную информацию по отдельным ценным частям туши до ее разделки.

Кроме того, гости узнали о возможностях интеграции производственного оборудования (контроль за производственными линиями с помощью CSB Line-Control®, систем создания производственных партий согласно рецептурам и др.), инновационных решениях для автоматизации логистики (склады в виде порталных кранов или система автоматического подбора заказов), интеграции в ERP и MES-системы.

Интеграция системы CSB-System в логистику продаж осуществляется посред-



Игорь Демин:

«В последние два-три года в мясной отрасли происходит развитие в области интеграции промышленного оборудования. Интересно, что один из первых передовых проектов здесь – российский. Речь идет о программном приложении CSB Line-Control®, которое посредством онлайн-коммуникации с машинами обеспечивает предоставление всех актуальных данных о загрузженности и производительности отдельных установок».

ством полностью автоматического интегрированного учета, актуализации и передачи в последующие процессы всех данных заказов клиентов, которые сохраняются в системе CSB-System

и могут быть обработаны и проанализированы.

Заключительным стал доклад на тему «Автоматизация для предприятий любых размеров – возможности и риски», который озвучил руководитель CSB-Automation AG Макс Штудер.

Программа второго дня семинара включала в себя посещение одного из крупнейших в Европе мясных предприятий EDEKA Südwest Fleisch, где успешно используются IT-решения CSB. Гостям представилась возможность познакомиться с производственными процессами предприятия и оценить достигнутые преимущества в отношении качества и конкурентоспособности.

Со строительством нового завода в городе Райнштеттен EDEKA создала одно из самых современных и инновационных мясоперерабатывающих производств в Европе. Основными характеристиками и одновременно с этим факторами успеха являются высокий уровень автоматизации процессов и колоссальная производительность логистики. Центральная роль при этом отведена используемым на заводе



информационным технологиям. В сочетании с новейшим оборудованием и машинами решение CSB-System оптимизирует всю цепь процессов и позволяет ежедневно отгружать до 650 т высококачественной мясной продукции для 1250 торговых филиалов EDEKA.

Решение CSB управляет всей цепочкой создания добавленной стоимости на новом мясоперерабатывающем предприятии, охватывая планирование продаж, производства и снабжения, финансовую бухгалтерию, техническое обслуживание и ремонт оборудования, учет рабочего времени и доступа персонала, закупку и приемку сырья и материалов, разделку мяса, планирование и управление производством, упаковку и маркировку продукции, управление складскими процессами (WMS), комплектацию заказов клиентов, загрузку роликовых контейнеров и их погрузку на автотранспорт. Наблюдение и управление логистическими процессами осуществляется системой CSB-System в режимах онлайн и реального времени.

«В последние два-три года в мясной отрасли происходит развитие в области

интеграции промышленного оборудования. Интересно, что один из первых передовых проектов здесь – российский, – отметил И. Демин. – Речь идет о программном приложении CSB Line-Control®, которое посредством онлайн-коммуникации с машинами обеспечивает предоставление всех актуальных данных о загрузенности и производительности отдельных установок (коэффициент эффективности ОЕЕ), что позволяет производителю быстро реагировать на снижение эффективности работы оборудования и персонала и принять все меры для повышения эффективности».

Судя по отзывам участников, одним из актуальных вопросов как в России, так и в мире остается планирование, которое учитывает специфику мясной отрасли и охватывает каждый этап технологического цикла, вплоть до определения потребностей в сырье, материалах и персонале.

«Вопреки кризису, а может, благодаря ему внимание к продуктам CSB-System на российском рынке возросло, – продолжил эксперт. – Изменения

последнего года касаются повышения интереса к двум основным темам. Первая – это сквозная прослеживаемость, вторая – полностью интегрированный контроль качества, который сопровождает всю технологическую цепочку».

По словам И. Демина, как правило, прослеживаемость существует на каждом производстве, но охватывает лишь какую-то его часть: имеются взвешивание, регистрация, маркировка и т. д., специалисты получают положенные отчеты. Как только они пытаются собрать воедино информацию о технологическом процессе от сырья до клиента, соединить в одну цепочку и оперативно получить информацию, отталкиваясь от готового продукта (какое использовано сырье и в какой еще продукт оно попало), то в 95% случаев результата не получается.

Модуль интеграционного прослеживания компании CSB-System охватывает всю производственную цепочку, начиная со снабжения и далее по каждому этапу переработки сырья и промежуточных продуктов, менеджмента качества, вплоть до маркировки гото-



Программа второго дня семинара включала в себя посещение одного из крупнейших в Европе мясных предприятий EDEKA Südwest Fleisch, где успешно используются IT-решения CSB. Гостям представилась возможность познакомиться с производственными процессами предприятия и оценить достигнутые преимущества в отношении качества и конкурентоспособности.



Решение CSB управляет всей цепочкой создания добавленной стоимости на новом мясоперерабатывающем предприятии EDEKA Südwest Fleisch, охватывая планирование продаж, производства и снабжения, финансовую бухгалтерию, техническое обслуживание и ремонт оборудования, учет рабочего времени и доступа персонала, закупку и приемку сырья и материалов, разделку мяса, планирование и управление производством, упаковку и маркировку продукции, управление складскими процессами (WMS), комплектацию заказов клиентов, загрузку роликовых контейнеров и их погрузку на автотранспорт.

вого изделия. Под контролем находится и логистика доставки клиентам, что дает возможность быстро и точно определить местонахождение товара.

Также Игорь Демин поделился планами и приоритетными направлениями работы компании на российском рын-

ке. «Мы будем усиленно отходить от регистрации чисто производственных данных, хотя это и останется основой для следующих шагов по промышленной автоматизации и комплексному управлению предприятием. В ближайшем будущем планируется сделать

ставку на развитие дополнительных инструментов (управление закупками сырья и материальными потоками, контроль ценообразования – предварительная калькуляция себестоимости выпускаемой продукции, а также оперативная калькуляция фактической себестоимости), позволяющих гибко реагировать на меняющийся рынок.

Эти проекты нужны, но до настоящего момента сами клиенты были не столько к ним не готовы, сколько испытывали необходимость вначале пройти первый этап комплексной программы, чтобы затем перейти ко второму. Теперь время пришло! Определенные шаги можно начинать реализовывать на «офисном» уровне, но идти нужно снизу, с производства – вверх, а не наоборот.

Внедрение эффективных инструментов управления бизнес-процессами, безусловно, требует затрат времени, средств, персонала. Однако использование современных информационных технологий является одним из важнейших шагов на пути к будущему успеху бизнеса!», – уверен генеральный директор «ЦСБ-Систем». **MC**

женские правила

Гость:

Ольга Шуленина,
генеральный директор
ООО «Финнмаркет Регион»

Беседовала:

Виктория Загоровская

— Главная цель, которая передо мной стояла, – построение бизнеса на основе команды профессионалов-единомышленников. Как только она была достигнута, бизнес перешел на качественно новый уровень. Это оценили и наши партнеры – для многих мы стали основным поставщиком.



Женщины более внимательны к личности собеседника и больше располагают к общению, что играет свою положительную роль во время переговоров и первой встречи.

Как для женщин, так и для мужчин в бизнесе важен в первую очередь профессионализм, умение правильно ориентироваться в деловой среде и выбирать перспективные направления.

Ольга Шуленина:

«Успех – это заслуженное уважение конкурентов»

Как вы попали в эту отрасль? Что послужило причиной выбора сферы деятельности?

– Идея заняться пищевым бизнесом появились не случайно. Это в некотором смысле семейная традиция. Первый опыт работы в данной сфере, правда, в совершенно другом качестве, был далеко в прошлом. Тогда моя семья занялась пищевым производством, и мне пришлось окунуться в процесс, что называется, с головой. Ведь при любом производстве приходится решать много разносторонних задач.

Скажите несколько слов о продвижении по карьерной лестнице. Как вы пришли к занимаемой позиции?

– Поначалу это было обучение в пищевом вузе. Потом появилась мечта – начать свое собственное дело, где пригодился бы опыт и связи, приобретенные ранее. Не знаю, к счастью или нет, но обстоятельства сложились таким образом, что после обучения на поддержку со стороны рассчитывать не приходилось и пришлось добиваться всего своими силами. Кроме того, сама сфера деятельности – ингредиенты для мясоперерабатывающей промышленности – была для меня совершенно новой. Как вы понимаете, для создания любого дела нужен наработанный ресурс, и поэтому пришлось идти набираться опыта, начиная с должно-

досье

Имя, фамилия:

Ольга Шуленина

Компания, должность:

Finmarket Region, генеральный директор

Дата и место рождения:

28 ноября 1975 года,

Россия, Воронеж

Образование:

по первому образованию инженер-технолог; окончила Воронежский государственный технологический университет.

Второе высшее получила в Московском институте экономики менеджмента и права, факультет экономики городского хозяйства и сферы обслуживания

Сколько времени работает

на руководящей должности:

с 2003 года

Основные достижения в карьере:

компания стала основным поставщиком для ведущих предприятий региона

Семейное положение:

замужем, есть сын

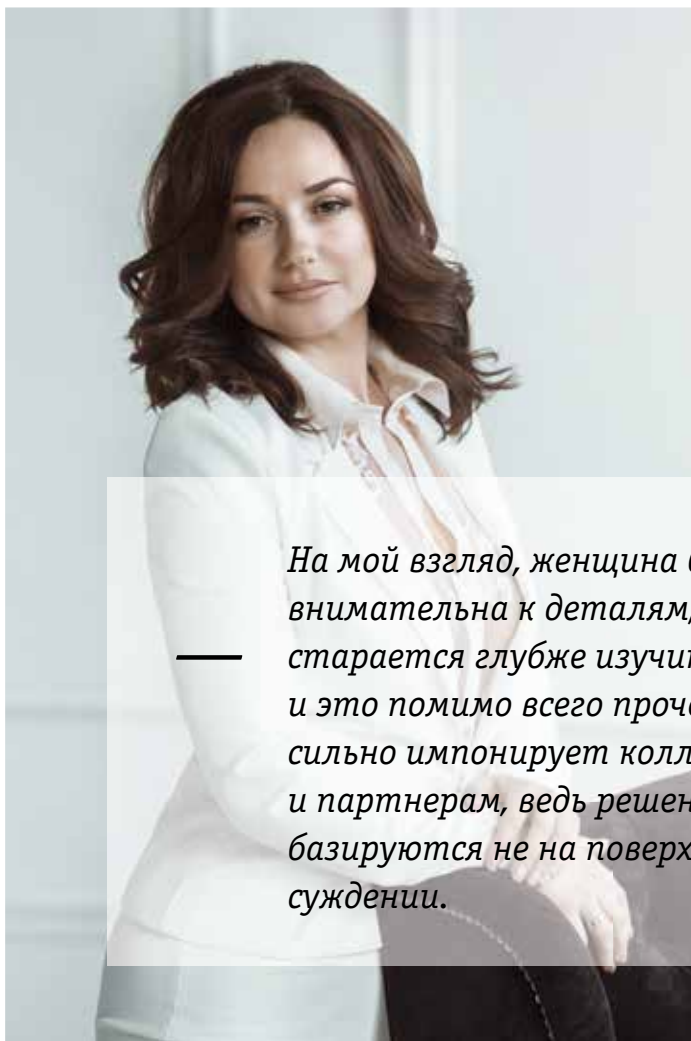
сти простого менеджера по продажам. Для того чтобы наладить взаимосвязь с клиентами, приходилось вникать в мельчайшие детали технологии мясопереработки. Все это, конечно, оказалось большим плюсом в дальнейшем при старте собственного проекта.

Скажу без лукавства, не все шло гладко – были на пути развития компании свои взлеты и падения. Главная цель, которая передо мной стояла, – построение бизнеса на основе команды профессионалов-единомышленников. Как только она была достигнута, бизнес перешел на качественно новый уровень. Это оценили и наши партнеры – для многих мы стали основным поставщиком.

Из всех решений, которые пришлось принимать в жизни, какое вы считаете самым трудным?

– Самое сложное решение – это начать собственное дело без поддержки и серьезного опыта. В дальнейшем ты уже не имеешь права сделать шаг назад, ведь когда ты руководишь бизнесом, то несешь ответственность не только за себя, но и за свою команду.

Существуют ли принципиальные различия в работе руководителя-мужчины и руководителя-женщины? Вы согласны с мнением, что мужчине быть руководителем легче?



На мой взгляд, женщина более внимательна к деталям, — старается глубже изучить вопрос, и это помимо всего прочего сильно импонирует коллегам и партнерам, ведь решения базируются не на поверхностном суждении.

— И у мужчин, и у женщин есть свои преимущества, которые необходимо использовать при ведении бизнеса. На мой взгляд, женщина более внимательна к деталям, старается глубже изучить вопрос, и это помимо всего прочего сильно импонирует коллегам и партнерам, ведь решения базируются не на поверхностном суждении. Кроме того, женщины более внимательны к личности собеседника и больше располагают к общению, что играет свою положительную роль во время переговоров и первой встречи. С другой стороны, женщине достаточно сложно быть руководителем в коллективе, где большинство — мужчины. Поэтому мужчинам в некотором смысле легче.

Какими качествами должна обладать современная business woman? Что отличает женщину в бизнесе?

— Как для женщин, так и для мужчин в бизнесе важен в первую очередь профессионализм, умение правильно ориентироваться в деловой среде и выбирать перспективные направления. Умение разбираться в людях и исполь-

зовать это в отношениях с партнерами по бизнесу и в коллективе.

Что важнее для дела — рационализм или интуиция? Вступают ли они в противоречие? Какие наиболее рискованные ваши решения оказались самыми успешными?

— Сложно сказать, что важнее. Думаю, принимаемые решения должны основываться на рационализме, а интуиция больше влияет на скорость их принятия и дополняет рационализм.

Одно из наиболее важных — решение о самостоятельной разработке функциональных смесей для мясопереработки. Конечно, когда поставщики предлагают какие-то готовые рецепты, это удобно и не так затратно. Но тогда ты оказываешься не впереди, а на поводу. Не секрет, что конкуренция на рынке ингредиентов крайне жесткая, и принятое решение уже дает серьезные преимущества.

Что вас вдохновляет в трудные моменты жизни?

— В тяжелые времена меня вдохновляет семья. Чувство ответственности по-

Комфортнее всего я себя чувствую в Таллине. Очень спокойный, размеренный город, в котором можно расслабиться и отдохнуть от напряженных будней.

зволяет мобилизовать все внутренние ресурсы и справиться с трудностями. Еще мне сильно помогает увлечение спортом. Помимо того, что это способ снять напряжение и стресс, спорт позволяет моделировать многие жизненные ситуации. Так, например, зная спортивные увлечения, можно понять характер и поступки человека.

Читаете больше художественную литературу или деловую? Поделитесь, какую книгу недавно прочли?

— Из художественной литературы люблю русскую классику. Также стараюсь постоянно развиваться как профессионал и читать много деловой литературы. Последняя прочитанная книга — «Век абсурдов» Чарльз Хэнди.

Назовите место путешествий, в которое хочется возвращаться. Какой город для вас наиболее притягателен?

— Комфортнее всего я себя чувствую в Таллине. Очень спокойный, размеренный город, в котором можно расслабиться и отдохнуть от напряженных будней.

Вы считаете себя успешным человеком? И чем измеряется успех?

— В мире все относительно, и поэтому свой успех нужно сопоставлять с тем, что происходит вокруг компании. Я думаю, успех — это заслуженное уважение конкурентов.

Есть ли что-то, чему вы в жизни еще хотели бы научиться?

— Ввиду того, что приходится общаться с иностранными партнерами, порой не хватает базовых знаний иностранных языков. Ведь очень важно разбираться в деталях, и только когда говоришь с собеседником без перевода возможно полное понимание.

Если бы вам пришлось заниматься другим бизнесом, то каким?

— Скорее всего, альтернативный вариант был бы связан со сферой обслуживания. Вполне возможно, что я открыла бы ресторанный бизнес. **MC**



WorldFood

Moscow

25-я Международная выставка
продуктов питания

12-15 сентября 2016

Москва, ЦВК «Экспоцентр»



**Представьте продукты
качественной целевой аудитории**

более **18 000** посетителей -
специалисты по закупкам предприятий
оптовой торговли и розничных торговых сетей

Привлеките новых клиентов

30 981 специалист

из **81** региона России

из **96** государств

Заключите выгодные контракты

82%
посетителей
намерены осуществить
закупку по результатам
выставки

56%
участников
нашли новых
клиентов

**Укрепите имидж компании
и позиции на рынке**

1522 компании-экспонента

более **30 000** уникальных
специалистов

более **150** журналистов,

более **70** редакций, **11** телеканалов

Организатор



ITE Москва
+7 (495) 935-73-50
+7 (495) 788-55-85
worldfood@ite-expo.ru

Забронируйте стенд
www.world-food.ru



GPS Reisacher

Хорошие новости для российских клиентов GPS Reisacher

Фирма GPS Reisacher, специалист по продаже оборудования для пищевой промышленности с собственной сервисной базой, предложила российским клиентам антикризисное финансирование на выгодных условиях для новой и поддержанной техники.



В преддверии выставки оборудования для мясной промышленности IFFA хорошей новостью для российских клиентов немецкой фирмы GPS Reisacher стала возможность финансирования покупки оборудования на выгодных условиях благодаря низким кредитным ставкам в Европе. При покупке на сумму от 100 тыс. евро за счет сотрудничества с солидными немецкими банками, располагающими необходимыми связями практически со всеми известными российскими банками, разработана модель кредитования с выплатой в течение трех лет. Для проведения сделки необходимо открытие аккредитива в российском банке клиента. При выплате в течение трех лет затраты на финансирование при такой модели не превысят 10% от общей суммы контракта при расчете в евро.

Дополнительную информацию по актуальным предложениям техники и о возможностях финансирования ее покупки можно найти на сайте компании GPS Reisacher на русском языке. **P**

www.gps-reisacher.com/gps/ru



ЕС: производство комбикормов

В 2015 году комбикормовые компании ЕС использовали меньше зерновых и зернобобовых и немного увеличили

потребление жиров, масел, жмыхов и шротов, отмечается в отчете Европейской федерации производителей комбикормов (FEFAC).

Согласно отчету аналогичные тенденции на рынке наблюдаются уже в течение последних пяти лет. Так, в 2014 году по отношению к 2013 году отмечался рост потребления масложировой продукции, жмыхов, шротов, сухих кормов, минеральных веществ, добавок и витаминов.

Отчет FEFAC также отмечает, что ЕС в значительной степени зависит от импорта кормовых компонентов. Лишь по сухим кормам самообеспеченность Евросоюза составляет 106%.

allaboutfeed.net



«Агро-Белогорье» займется производством оборудования

Группа компаний «Агро-Белогорье» совместно с немецкими партнерами собирается возвести в Белгородской области завод по производству оборудования для сельскохозяйственной отрасли.

Строительство предприятия, получившего название «ЗМС-технолоджи», планируется начать весной. Ввод завода в эксплуатацию ожидается в конце 2016-го – начале 2017 года. Производство разместится в Белгородской области.

«Агро-Белогорье» реализует проект вместе с немецкими компаниями Big Dutchman и Schickling, с которыми холдинг связывает многолетнее сотрудничество. Партнеры из Германии возьмут на себя подбор и поставку всего технологического оборудования, его шефмонтаж и обучение персонала. Планируется, что в управлении предприятием будут участвовать менеджеры как с российской, так и с немецкой стороны.

На производстве разместятся несколько участков: сварочный, трубогибочный, прессовальный, участок лазерной резки металла и участок сборки изделий. Завод будет модульным, что позволит со временем наращивать его мощности. На первом этапе предстоит построить только один модуль.

Ассортимент выпускаемых изделий составит свыше 500 наименований. Основными покупателями станут предприятия свиноводческой

и птицеводческой отраслей. При этом спектр выпускаемой продукции может быть весьма широк. «Для сельского хозяйства завод способен будет изготавливать различные виды оборудования, начиная от труб для подачи кормов и заканчивая целыми конвейерными линиями для мясоперерабатывающих заводов», рассказывает менеджер проекта Евгений Денисенко. – Помимо этого, у нас будет ориентация на тепличное производство. «ЗМС-технолоджи» сможет выпускать как готовые крупные конструкции для промышленных теплиц, так и комплектующие для них».

Инвестиционная стоимость проекта составит порядка 9 млн евро. В случае успешной реализации первого этапа возможно наращивание мощностей предприятия как в объемах производства, так и в ассортименте выпускаемой продукции.

Пресс-служба ГК «Агро-Белогорье»

ЕС будет бороться с ростом пищевых отходов

Во Франции принят закон, обязывающий супермаркеты делать пожертвования продовольственными продуктами, срок годности которых приближается к окончанию, в попытке сократить объем продовольствия в 7 млн т, выбрасываемый в стране каждый год.



Всего ЕС ежегодно отправляет на свалку 89,2 млн т продовольственных продуктов. Великобритания является самой расточительной из 27 государств – членов ЕС, общее количество пищевых отходов там составляет 14,3 млн т в год согласно данным Eurostat. Германия (10,3 млн т), Нидерланды (9,4 млн т), Франция (9 млн т) и Польша (8,9 млн т) входят в пятерку самых расточительных стран ЕС. В Мальте наименьший объем продовольственного мусора – 25 тыс. т в год.

Расследование, проведенное Палатой лордов в 2014 году, показало, что если не будут приняты профилактические меры, количество в 89 млн т увеличится приблизительно до 126 млн т к 2020 году, повышая прогноз значительного роста затрат для окружающей среды и экономики.

Европа является второй после Северной Америки и Океании, когда дело доходит до продовольственных отходов на душу населения согласно отчету Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН.

Пищевые отходы Европы составляют 280 кг на душу населения каждый год, но в Северной Америке и Океании этот показатель достигает 295 кг на душу населения – в три раза больше, чем в Южной и Юго-Восточной Азии вместе взятых.

У стран Запада намного более высокое соотношение личных отходов. Потребители в Северной Америке и Океании создают 40% отходов региона, в Европе этот показатель составляет более одной трети, но в Африке в районе Сахары это лишь 2,94%.

Отчет Института инженеров-механиков от 2013 года показал, что приблизительно 2 млрд т продовольствия, произведенного в мире каждый год, пропадает зря. Основными причинами этого являются излишне строгие периоды продажи продуктов, плохое хранение, промоакции и потребительский спрос на совершенный внешний вид продукта.

Исследование Европейской комиссии, которое охватывало Великобританию, Нидерланды, Данию, Финляндию, Германию и Румынию, показало, что почти трех четвертей пищевых отходов этих стран можно избежать.

pticainfo.ru



США: маркировка страны происхождения

Президент США Барак Обама в конце минувшего года подписал законопроект о маркировке страны происхождения (COOL) для продуктов из говядины и свинины.

Проект был отправлен в Министерство сельского хозяйства для доработки. МСХ США усовершенствует стандарты и требования маркировки страны происхождения для продуктов из говядины и свинины после того, как Конгресс аннулировал прежние внесенные изменения.

Том Вилсак, министр сельского хозяйства США, заявил, что все необходимые поправки в законопроект об обязательной маркировке страны происхождения будут представлены «как можно быстрее». Он отметил, что в данный момент, после того как Конгресс отменил обязательный статус маркировки COOL, что было подтверждено подписью президента, США не будут требовать маркировать таким образом некоторые продукты из свинины и говядины, хотя ранее это было обязательным требованием. Тем не менее, все импортные

мясные продукты будут проходить самые строгие проверки, чтобы подтвердить свое качество и безопасность.

Решение об отмене обязательного статуса маркировки страны происхождения для мясных продуктов было принято после того, как ВТО приняла решение в пользу возмущенных требованиями COOL Канады и Мексики, которые получили официальное разрешение ввести против американских экспортных товаров санкционные пошлины. Это могло обойтись Штатам в 1 млрд долларов дополнительных тарифов. Кроме того, ВТО признала, что США нарушили международные торговые правила, введя обязательную маркировку COOL для мясной продукции, вследствие чего Канада и Мексика понесли убытки. В декабре ВТО обязала США выплатить компенсации в размере 4755 млн долларов Мексике и 43,22 млн долларов Канаде за понесенные убытки.

Сейчас, после отмены маркировки страны происхождения, поставщики мясной продукции из многих стран смогут выйти на американский мясной рынок, доступ к которому был для них ранее закрыт, отмечают эксперты.

meatinfo.ru



Мировой экспорт рапсового шрота

Согласно прогнозу экспертов Oil World мировой экспорт рапсового шрота снизится в текущем сезоне до пятилетнего минимума – 5,56 млн т, что на 0,61 млн т уступает прошлогоднему показателю и на 1,14 млн т – рекордному уровню 2013/14 МГ.

Отмечается, что причиной снижения объемов торговли указанной продукцией станет уменьшение мирового производства рапсового шрота. При этом большую часть продукции заменит соевый шрот на фоне его высокого предложения на мировом рынке. Так, эксперты ожидают, что экспорт продукции из Индии уменьшится в 2015/16 МГ до 400 (996) тыс. т, ЕС – до 335 (397) тыс. т, Украины – до 155 (174) тыс. т, тогда как из Канады увеличится до 3,75 (3,62) млн т, ОАЭ – до

375 (330) тыс. т, России – до 240 (239) тыс. т.

Аналитики прогнозируют значительное уменьшение импорта рапсового шрота в текущем сезоне в Южную Корею, Таиланд, Вьетнам и Бангладеш. В частности, его импорт в Южную Корею составит 410 (499) тыс. т, Таиланд – 300 (357) тыс. т, Вьетнам – 170 (244) тыс. т, Китай – 90 (142) тыс. т, США – 3,42 (3,5) млн т.

oilworld.ru



Кормовой сектор ЕС ожидает консолидация

Консолидация и создание вертикальной интеграции будут преобладающими тенденциями в агропромышленном секторе Европейского союза (ЕС) в 2016 году, убежден Ричард Маатман, глава отдела международного маркетинга компании Trouw Nutrition, подразделения Nutreco.

По его словам, индустрия во многих странах ЕС сегодня видит растущее число сделок слияния и поглощения, и все большее количество крупных животноводческих компаний стремятся обеспечить себя кормовой базой.

«С учетом сохранения этой тенденции производители будут стараться стать более интегрированными и включить производство комбикормов в свой портфель активов либо же разработать какие-то варианты совместного производства комбикормов со сторонними компаниями, где они не владеют такими активами, но при этом могут их контролировать», – отмечает он.

Одним из наиболее быстро развивающихся сегментов животноводческого рынка, по словам Ричарда Маатмана, является сегмент медленнорастущих бройлеров, которые отвечают ряду важных требований потребителей в сфере органичности продукции. Таким животным требуются комбикорма особого вида, куда нельзя включать ряд комбикормовых добавок, и производители должны будут учитывать эту специфику.

По материалам Feed Navigator



Микробы повысят урожайность

Масштабное использование модификатора урожайности на основе обнаруженного недавно штамма полезных бактерий позволит существенно увеличить в США урожайность сои и кукурузы.

Это отмечается в отчете специалистов из BioAg Alliance. Предполагается, что новый коммерческий продукт будет доступен только с 2017 года.

Бактерии (не генетически модифицированные) смогут повысить урожайность на 4–5 бушелей с акра кукурузы и на 1,5 бушеля с акра сои. Механизм действия их достаточно прост – они покрывают посевы данных культур сверху и препятствуют воздействию на них насекомых и вредителей.

bakeryandsnacks.com



США: кормовые антибиотики

Продажи антибиотиков, используемых в животноводстве США, за последние пять лет выросли на 23%, отмечается в отчете Управления по контролю за продуктами питания и лекарственными средствами (FDA).

При этом указано, что на внутренние продажи в данном случае приходится порядка 72% всех произведенных в стране кормовых антибиотиков.

В то же время подавляющее большинство антибиотиков, применяемых в животноводстве, – это антибиотики тетрациклиновой группы (на их долю приходится 70% рынка). Порядка 9% рынка приходится на пенициллины, а 7% – на макролиды. Примерно 74% антибиотиков были одобрены для использования в кормах, а 22% – в воде, которую потребляют животные.

По материалам Feed Navigator



CSB-System

Отраслевое IT-решение для управления Вашим предприятием



Успех – вопрос системы

Посетите нас на выставке
Молочная и Мясная индустрия!
1-4 марта 2016
Москва, МВЦ «Крокус Экспо»
пав. 1, зал 3, стенд C129

Быстрее Надежнее Эффективнее

Ведущие предприятия мясной отрасли по всему миру успешно сотрудничают с CSB-System. Повысьте конкурентоспособность Вашего предприятия с нашим IT-решением!

Преимущества:

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

ООО «ЦСБ-Систем»

115054 г. Москва, ул. Валовая 30

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

Автор: **Анастасия Семенова**,
д. т. н., проф., зам. директора по научной работе ГНУ
«Всероссийский научно-исследовательский институт
мясной промышленности им. В.М. Горбатова»

Технологии глубокой переработки как стратегия импортозамещения



Общие потери в отрасли за счет неполного сбора и неэффективного использования побочного сырья достигают 18,5 млрд рублей в год.

Посмотрим на ситуацию, сложившуюся на российском рынке со сбором различных видов побочного сырья, и оценим перспективные направления его использования.

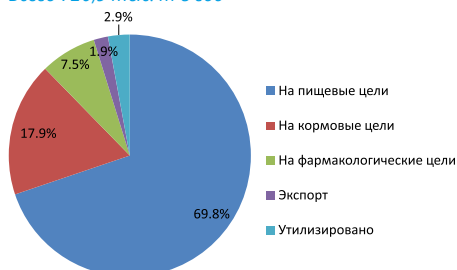
Производство субпродуктов в России на сегодняшний день составляет 720,9 тыс. т в год. Из них большая часть – 69,8% – используется на пищевые цели, 17,9% – на кормовые, 7,5% – на фармакологические, еще 1,9% поступает на экспорт и 2,9% на утилизацию.

Объем импорта субпродуктов составляет 129,0 тыс. т в год, из которых на пищевые цели идет 60%.

Российское производство жира-сырца достигает 203,0 тыс. т в год: 33% поступает на производство мясной продукции (консервов), 12% – в реализацию, 10% – на производство кормов. Еще 40% перерабатывается другими отраслями, а 5% утилизируется. Объем импорта по данной позиции – 20,3 тыс. т в год.

Субпродукты

*Российское производство
Всего 720,9 тыс. т в год*



*Получено по импорту
Всего 129 тыс. т в год*



Российское производство крови составляет 140,0 тыс. т в год, из которых 38% расходуется на кормовые и пищевые цели. При этом потенциал производства достигает 200,0 тыс. т ежегодно, из них 92,0 тыс. т (или 46%) – пищевой крови.

Сбор кишечного сырья в России должен равняться 176,3 тыс. т в год, однако более 45 тыс. т (или 25%) направляется в утилизацию. На кормовые цели поступает 40%, в колбасное производство – 20% (или 30,7 тыс. т). Для выпуска колбас дополнительно получено кишечной оболочки по импорту 15,8 тыс. т; экспорт кишечной оболочки составляет 3,7 тыс. т, и 15% кишечного сырья используется другими отраслями.

Объем получения пищевой кости на российских предприятиях насчитывает около 300 тыс. т в год. На кормовые цели поступает 80%, остальные 20% утилизируются. Отмечу, что не более 3% кости подвергают механической дообвалке; около 76% идет на производство кормовой муки.

Объем получения шкурсырья в России ежегодно составляет около 272,1 тыс. т: 20,1% реализуется с мясом (с продукцией из свинины), 16,9% используется при производстве колбас, 9,7% экспортируется, 4,8% идет на кормовые цели и 48,5% – в другие отрасли.

При этом существует ресурс сырья для производства пищевого коллагенового белка, который насчитывает около 102,6 тыс. т в год.

Фактический сбор эндокринно-ферментного и специального сырья составляет всего 0,33%. В частности, поджелудочной железы КРС собирается не более 1,8%, поджелудочной железы свиней – 0,4%, гипофиза КРС (задней доли) – 0,5%, желчи КРС – 0,8%. Импорт эндокринно-ферментного сырья всех видов превышает объем собранного отечественного сырья в 3,3 раза.

Кстати, стоит обратить внимание, что в этом году в свет выйдет сборник технологических инструкций по сбору и обработке эндокринно-ферментного и специального сырья с обучающим фильмом.

Теперь, обладая этими данными, перейдем к разговору об экономике глубокой переработки.

При условии полного сбора и обработки всех видов побочного сырья мог быть получен дополнительный объем продукции на 23,5 млрд рублей. Между тем, по официальным данным статистики объем полученных средств от сбора и реализации этих видов продукции составил всего около 5,0 млрд рублей. Общие потери в отрасли за счет неполного сбора и неэффективного использования побочного сырья достигают 18,5 млрд рублей в год.

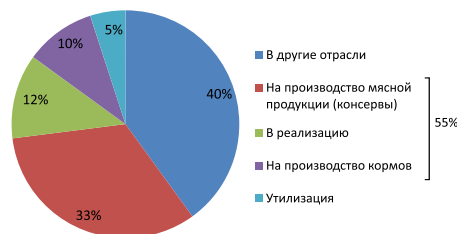
На промышленных предприятиях максимальная рентабельность не превышает 3–4% из-за низкого уровня переработки побочного сырья. Тогда как при условии полного сбора и использования побочного сырья рентабельность может быть увеличена как минимум в три раза.

Перспективными направлениями использования побочного сырья являются:

- максимально полное применение малоценных пищевых субпродуктов при производстве колбасных изделий и консервов в виде субпродуктовых паст (в т. ч. замороженных в блоках), стабилизаторов, эмульсий, белково-минеральных обогатителей, экструдатов;
- увеличение выработки пищевой (проект стандарта), лечебно-профилактической, технической и кормовой продукции из крови;
- механическая дообвалка и использование костного остатка для получения пищевого жира, сухих пищевых бульонов и кормовой муки;
- переработка кости на пищевые жиры, кормовую муку, гидролизаты;

Жир-сырец

Российское производство
Всего 203 тыс. т в год



Получено по импорту
Всего 20,3 тыс. т в год → На переработку
в других отраслях

Кровь

Российское производство
Всего сбор
140 тыс. т в год



Потенциал производства
200 тыс. т в год,
из них 92 тыс. т в год
(46%) пищевой крови

Кость

Российское производство
Всего объем получения пищевой кости
на предприятиях около 300 тыс. т в год



Не более 3% кости подвергают
механической дообвалке;
около 76% на производство кормовой муки

Шкурсырье

	Импорт	Экспорт
Жилы, сухожилия, обрезь и отходы от шкур и кож	0,05 тыс. т	9,71 тыс. т
Колбасные (белковые) оболочки	1,68 тыс. т	–
Необработанные шкуры	18,06 тыс. т	0,94 тыс. т
Обработанная кожа и замша	7,84 тыс. т	34,41 тыс. т

•сбор эндокринно-ферментного и специального сырья для производства отечественных медицинских и ветеринарных препаратов (свыше 45 наименований);

•применение кишечного сырья в пищевой (проект стандарта), медицинской и легкой промышленности;

•более полное использование шкур убойных животных на отечественных предприятиях кожевенной, обувной, меховой и легкой промышленности;

•переработка непищевых отходов для получения кормовых продуктов, биогаза, биотоплива;

•развитие импорта побочных продуктов.

Позитивные шаги в реализации технологий глубокой переработки совершила, например, компания «Беккдорин», развивая производство пищевой коллагеновой пленки (из коллагена, получаемого из спилка говяжьих шкур). Производство было начато 8 октября 2010 года на площадке компании «Логос» в Сосновом Бору. Сфера использования коллагеновой пленки в мясопереработке достаточно велика. Это классические мясные деликатесы (карбонад, грудинка, шинка, лопатка, шейка, окорок), ветчины, мясные хлеба в различных сетчатых пресс-формах, разнообразные мясные рулеты, продукты из мяса птицы в сетке.

Кроме того, надо отметить АО «Верхневолжский кожевенный завод». В 2015 году на базе завода было запущено производство пищевого говяжьего белка под маркой VT-Pro (коллаген фибриллярный). Продукт получен из отходов кожевенной промышленности по собственной оригинальной технологии АО «Верхневолжский кожевенный завод». А один из лидеров рынка – АПХ «Мираторг» – активно занимается производством продуктов переработки крови (плазмы и гемоглобина), продолжая реализовывать стратегию импортозамещения.

Ряд побочных продуктов представляет интерес не только для увеличения глубины собственной переработки, но и для экспорта в КНР. К ним относятся ахиллово сухожилие, выйная связка, аорты, губы, сычуг, книжка, сетка, рубец, мышечная складка рубца, коленная чашечка, лопаточный хрящ, диафрагма, маска и носовая часть, железы (пузырьковидные, парашитовидная, предстательная и др.), половые органы, сетка желудка, слизистая оболочка языков и прочие. **МС**



Гость:



Ольга Шуленина,
генеральный директор
ООО «Финнмаркет Регион»

Беседовала:



**Виктория
Загоровская**

Новые разработки: эффективное решение производственных задач

Компания «Финнмаркет Регион» работает на рынке ингредиентов более 10 лет. Изначально она предлагала ингредиенты импортного производства, занимая значительную долю в сегменте комплексных смесей для мясной промышленности на территории Центрально-Черноземного региона, рассказала **генеральный директор «Финнмаркет Регион» Ольга Шуленина.**

– Как изменилась ситуация на российском рынке за последнее время?

– В сложившейся экономической ситуации предложение функциональных смесей от иностранных производителей становится все менее актуальным. Высокая стоимость и невозможность следовать стремительно меняющимся требованиям российского рынка делает такую продукцию неконкурентоспособной.

В то же время, если говорить о вкусоароматических смесях, здесь все не так однозначно. Если речь идет о продуктах эконом-класса, то порой для экономии производители вынуждены выбирать из дешевых смесей, и здесь, конечно, преимущество у российских производителей. В продуктах средней ценовой категории и премиум-класса экономия на вкусовых смесях ничтожна и ощутимо сказывается на качестве. Также конкуренция в этом сегменте более жесткая и требует от производителей творческого подхода, порой с использованием нестандартных и нетрадиционных решений. Чтобы убедиться в этом, достаточно посмотреть, например, на разнообразие вкусов и названий сервела-



*Ольга Шуленина,
генеральный директор
ООО «Финнмаркет Регион»*

Нами было принято решение сделать упор на импортные вкусовые смеси и российские функциональные. В последнее время компания занималась самостоятельной разработкой функциональных смесей, и результатом этой работы стало появление ряда продуктов, обладающих уникальными характеристиками.

тов и салями на полках магазинов. Наво признать, что европейские компании имеют давние традиции в изготовлении вкусовых смесей, вкусовая гамма продуктов шире, стабильное качество тоже немаловажно.

– Как эти тенденции повлияли на работу компании, ее ассортимент?

– Нами было принято решение сделать упор на импортные вкусовые смеси и российские функциональные. В последнее время компания занималась самостоятельной разработкой функциональных смесей, и результатом этой работы стало появление ряда продуктов, обладающих уникальными характеристиками.

Наиболее важной проблемой для производства всегда являлось снижение себестоимости при сохранении приемлемого уровня качества. Увеличение процентов замены мясного сырья приводит к проблемам со структурой и вкусом готовых изделий. Немаловажной является стабильность продукта при термообработке. Разработка компании – смесь «Максигель» – решает основные задачи переработчиков и при этом не имеет существенных недостатков.

Высокая гидратация смеси 1:25 при использовании в вареных колбасах позволяет значительно снизить себестоимость готового продукта. По этому показателю смеси выступают доступной альтернативой таким продуктам, как соевый и животный белок. Важным преимуществом является также то, что продукт получается плотным и сохраняет свою структуру при повторном разогреве.

Смесь может также быть использована в рецептурах полукопченых колбас и рубленых полуфабрикатов для приготовления «мясных» гранул. Гранулы могут готовиться как с применением недорогого мясного сырья 1:10:20, так и без использования – 1:20. По своим свойствам гранулы, приготовленные таким способом, являются достойной и доступной заменой главному конкуренту – гранулам на основе соевого белка. Дело в том, что продукт выигрывает как по цене, так и по качеству, ведь сила геля как минимум в полтора раза выше, чем у соевых гранул.

Третья популярная область применения смеси «Максигель» – это изготовление искусственного шпика. Он может готовиться по рецептуре от 1:10:20 на основе растительного масла до 1:10:30

Рекомендации по использованию смеси «Максигель»

Область применения	Технология внесения	Гидратация	Преимущества
Вареные колбасные изделия	Внесение во время составления фарша с другими ингредиентами	1:25	Уплотняется структура, снижение себестоимости, термостабильность, альтернатива соевому белку
Рубленые полуфабрикаты	В виде мясных гранул (с использованием недорогого мясного сырья), созревание 8–12 часов	1:10:20	Снижение себестоимости, термостабильность, альтернатива соевому белку
Искусственный шпик	Предварительная подготовка эмульсии, созревание 8–12 часов	до 1:10:30	Снижение себестоимости, термостабильность
Полукопченые колбасы	В виде гранул, созревание 8–12 часов	до 1:20	Снижение себестоимости, альтернатива соевому белку
	В виде мясных гранул (с использованием недорогого мясного сырья), созревание 8–12 часов	1:10:20	Снижение себестоимости, альтернатива соевому белку

Смесь «Максигель» является многофункциональной пищевой добавкой, ее область применения – вареные и полукопченые колбасы, рубленые полуфабрикаты.

на основе бокового шпика или куриной кожи.

Таким образом, смесь «Максигель» является многофункциональной пищевой добавкой, ее область применения – вареные и полукопченые колбасы, рубленые полуфабрикаты. Гидратация смеси – до 1:25.

– На какие еще продукты вы сегодня делаете ставку?

– Второе наше стратегическое направление – это консерванты. Все понимают, что при существующих особенностях работы с торговыми организациями использование консервантов просто необходимо. С другой стороны, более сознательный подход к выбору продукции покупателями и осведомленность по поводу влияния пищевых добавок на

здоровье ставят производителей в тупик. Как найти эффективный и в то же время безопасный консервант? Результатом нашей работы стал новый продукт «Руспро», который отвечает всем перечисленным требованиям и в дополнение ко всему имеет два важных преимущества.

Во-первых, в отличие от традиционных консервантов, «Руспро» не подавляет развитие патогенной микрофлоры, а уничтожает ее. Во-вторых, благодаря высокой эффективности норма закладки составляет до 100 г на 100 кг массы.

Компания «Финнмаркет Регион» активно сотрудничает с производителем и переработчиками птицы, считая это направление наиболее перспективным в ближайшем будущем. Для решения различных производственных задач была разработана целая линейка рассольных препаратов. Среди них следует выделить три продукта:

- Рассол для деликатесов подходит как для шприцевания, так и для массирования тушек и кусковых полуфабрикатов из птицы. Рекомендуемый процент внесения рассола – до 30%.

- Инжекта про 30 – для шприцевания тушек и частей птицы. Отличается низкой нормой закладки – 1 кг на 100 л рассола.

- Инжекта люкс – для шприцевания тушек и частей птицы с последующей заморозкой. Характеризуется высоким процентом шприцевания – до 60% и низкими потерями при заморозке и последующей оттайке.

Компания продолжает работу над новыми продуктами, и мы уверены, что вскоре сможем порадовать технологов другими эффективными решениями производственных задач. **Р**



Рецепты от «Биофуд Спайс»

Группа	Название	Область применения, особенности	Производитель/ поставщик	Контакт
Функциональная смесь	Арт. 102995 КПД «Ультрагель»	Состав: загустители E407, E412, соль пищевая Дозировка: 6–8 г на 1 кг фарша Вкусовое направление: нейтральное Рекомендуется для производства вареных колбасных изделий среднего и дешевого сегмента	Производитель Zaltech GmbH (Австрия) Представитель в России «Биофуд Спайс» Начало продаж в 2015 г.	office@biofood.ru
Функциональная смесь	Арт. 103378 КПД «Фреш Биф»	Состав: стабилизаторы E450iii и E451i (P ₂ O ₅ 7%), соль пищевая, сахар (декстроза), регуляторы кислотности E330, E331, экстракты специй, ароматизатор пищевой (мясной) Дозировка: 3–6 г на 1 л рассола Вкусовое направление: нейтральное Рекомендуется для предварительного посола мясного сырья	Производитель Zaltech GmbH (Австрия) Представитель в России «Биофуд Спайс» Начало продаж в 2015 г.	office@biofood.ru
Вкусоароматическая смесь	Арт. 134490 КПД «Топ Аром Говядина»	Состав: соль пищевая, сахара (декстроза, мальтодекстрин), усилители вкуса E621(21,5%) и E631(3%), ароматизатор пищевой (говядина) Дозировка: 1–2 г/кг фарша Вкусовое направление: яркое, насыщенное, свойственное говядине Рекомендуется для производства всех видов мясных продуктов	Производитель Zaltech GmbH (Австрия) Представитель в России «Биофуд Спайс» Начало продаж в 2015 г.	office@biofood.ru
Вкусоароматическая смесь	Арт. 190850 КПД «Татарская»	Состав: специи и экстракты специй, соль пищевая, усилитель вкуса E621 (23,0%), антиоксидант E316 (4,0%), ароматизатор пищевой (мясной) Дозировка: 8–10 г на 1 кг фарша Вкусовое направление: яркое, свойственное специям: перец черный, пряные травы, паприка Рекомендуется для производства полукопченых, варено-копченых и вареных колбасных изделий, особенно для продуктов среднего и дешевого сегмента	Производитель Zaltech GmbH (Австрия) Представитель в России «Биофуд Спайс» Начало продаж в 2015 г.	office@biofood.ru

Сосиски вареные с индейкой «Халаль»

Сырье	Кол-во, кг
Филе бедра индейки без кожи 8 мм (предварительный посол)	45,0
Фарш ММО	25,0
Кожа куриная	25,0
Соевый белок (изолят)	2,0
Крахмал картофельный	3,0
Вода/лед	40,0
Итого	140,0
Ингредиенты	Кол-во, кг
Соль с нитритом натрия	2,2
«Татарская», арт. 190850	0,8
«Ультрагель», арт. 102995	0,6
«Топ Аром Говядина», арт. 134490	0,2
Фосфат	0,3
«Колор Альпин», арт. 141420	0,1



«Татарская», арт. 190850 – вкусоароматическая смесь для производства полукопченых, варено-копченых и вареных колбасных изделий, рекомендуется для продуктов среднего и дешевого сегмента. Вкусовое направление: перец черный, пряные травы, паприка. Формирует яркий насыщенный вкус и аромат готового продукта в течение всего периода хранения. Дозировка: 8–10 г/кг фарша.

«Топ Аром Говядина», арт. 134490 – вкусоароматическая смесь для производства всех видов мясных продуктов, особенно среднего и дешевого сегмента. Придает насыщенный мясной оттенок готовому продукту в течение всего периода хранения. Вкусовое направление: благородный аромат говядины. Дозировка: 1–2 г/кг фарша или 2–4 г/л рассола, в зависимости от процента инъектирования.

«Ультрагель», арт. 102995 – функциональная смесь для производства вареных колбасных изделий, уплотняет консистенцию и придает «кусаемость» готовому продукту, в том числе после вторичного разогрева. Вкусовое направление: нейтральное. Дозировка: 6–8 г на 1 кг фарша.

«Колор Альпин», арт. 141420 – водорастворимый краситель для производства колбасных и деликатесных продуктов. Вкусовое направление: нейтральное. Дозировка: 0,5–1,5 г на 1 кг фарша.



Индейка – предварительный посол

Сырье	Кол-во, кг
Филе бедра индейки без кожи d 8 мм	100,0
Вода/лед	10,0
Соль с нитритом натрия	2,0
«Фреш Биф», арт. 103378	0,3
Ингредиенты	Кол-во, кг
Итого	110,0

«Фреш Биф», арт. 103378 – функциональная смесь для предварительного посола мясного сырья. Применение: «Фреш Биф» перемешать с предварительно измельченным сырьем и водой до полного впитывания воды и оставить на созревание от 2 до 24 часов при температуре 0–4°C. Подготовленное сырье рекомендуется использовать в составе рецептур вареных, полукопченых и варено-копченых колбасных изделий до 40%. Вкусовое направление: легкий мясной аромат со специями (перец). Дозировка: 3–6 г на 1 л рассола. **P**



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

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

Эксклюзивный представитель ZALTECH

в России ООО «Биофуд Спайс»

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

Приглашаем на работу менеджеров-технологов

www.zaltech.com



Гости:

Владимир Романов
и эксперты портала
«Мясной Эксперт»

Беседовала:

Виктория
Загоровская



Тоннаж выпускаемой продукции сократился в среднем на 30–40%, что было вызвано уменьшением покупательской способности населения: спрос на колбасу падал равномерно с доходами граждан.

Оболочки для колбас: рынок расставит все на места

Натуральные оболочки – это классика, многие признают, что мясные изделия в них гораздо вкуснее. Вместе с тем, они уже давно не в чести у российских мясоперерабатывающих предприятий.

Что происходит сегодня на рынке в условиях ограниченного покупательского спроса населения России и непростых взаимоотношений между странами?

Мы решили узнать это у владельца портала «Мясной Эксперт» **Владимира Романова** и его профессиональных посетителей.

– Расскажите, какие изменения произошли на рынке колбасных оболочек? С чем они связаны?

– С декабря 2014 года начала проявляться тенденция к уменьшению потребления всех видов оболочек, как



Владимир Романов:

«По говяжьим черевам ситуация схожа и при заказе товара из Латинской Америки. Поставщики могут предложить не более 20% широкой черевы от общего заказанного объема. Они мотивируют это тем, что не откармливают КРС до гигантских размеров, а придерживаются цикла откорма, который дает возможность получать говяжью череву в наибольшем объеме с калибрами 38–43 мм».

натуральных, так и искусственных. Это связано с уменьшением тоннажа (выработки) на большинстве крупнейших мясоперерабатывающих предприятий, таких как ЧМПЗ, «Останкино», «Царицыно», Клинский МК, МПК «Атяшевский», Дымовское колбасное производство. Тоннаж выпускаемой продукции сократился в среднем на 30–40%, что было вызвано уменьшением покупательской способности населения: спрос на колбасу падал равномерно с доходами граждан.

– Как сегодня распределены доли рынка между разными видами оболочек и как изменилось это соотношение за последнее время?

– Не секрет, что многие мясоперерабатывающие предприятия начали переходить из сегмента продукции «премиум» в сегмент «эконом». Этот факт

вызван падением покупательской активности и возросшим за последнее время уровнем инфляции.

Можно с полной уверенностью сказать, что на данный момент такая тенденция сохраняется. Предприятия, которые сохранили свое присутствие в категории «премиум», отмечают существенное уменьшение продаж.

Достаточно большая и, на мой взгляд, самая вкусная продукция всегда производилась в натуральных оболочках, обеспечивающих, по мнению многих, более ярко выраженные вкусовые качества изделиям, что в свою очередь являлось определяющим фактором при выборе колбас, представленных на прилавках магазинов.

Так как реальные доходы населения продолжили падать, покупатель стал делать выбор в пользу более дешевой продукции, которая выпускается в искусственных оболочках. На данный момент прослеживается тенденция уменьшения объема продаж натуральных оболочек и увеличение спроса на искусственную оболочку аналогичных калибров.

– Это как-то повлияло на цену?

– Цена на натуральную оболочку начала снижаться, т. к. образовался профицит, связанный с уменьшением спроса на нее.

– Какие решения предлагаются для имитации натуральной оболочки? Чем можно ее заменить?

– По моему мнению, заменить натуральную оболочку с сохранением вкусовых качеств невозможно. Издревле мастера колбасного дела используют только натуральную оболочку. Кишечная оболочка стала традицией колбасного дела.

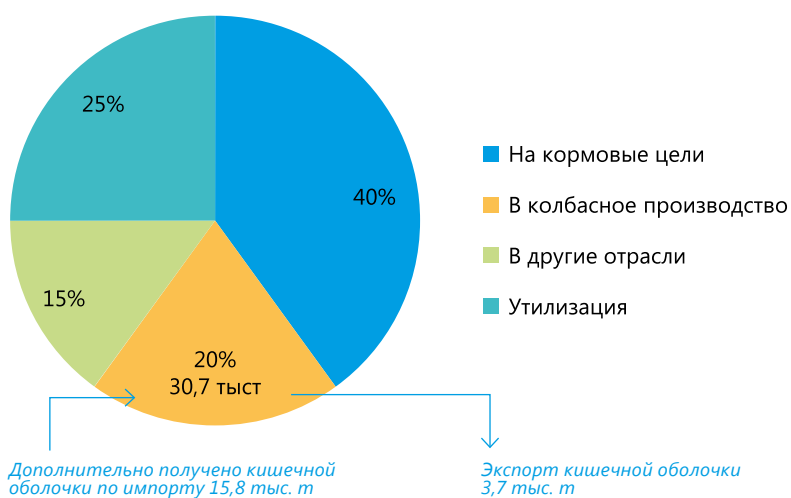


На сегодняшний день можно говорить о том, что наше производство свиных черев с калибрами от 32 мм до 40 мм полностью заменит импорт. Вполне серьезный объем свиных черев производится на АПК «Черкизово» и свиномкомплексе «Короча».

Кишечное сырье

Российское производство
Всего сбор должен быть 176,3 тыс. т в год

Более 45 тыс. т в год
направляется в утилизацию

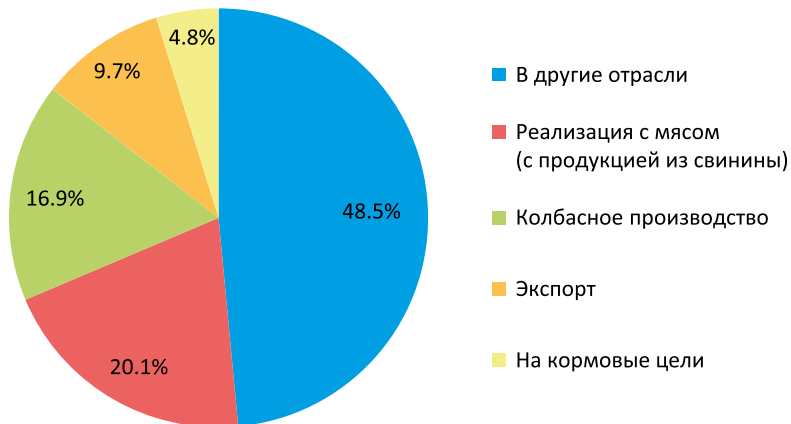


Источник: ВНИИМП

Шкурсырье

Российское производство
Всего объем получения
около 272,1 тыс. т в год

Ресурс сырья для производства
пищевого коллагенового белка
около 102,6 тыс. т в год



Источник: ВНИИМП

Сравнительные показатели производства колбасных изделий

Годы	Колбасные изделия вареные		Колбасные изделия из термически обработанных ингредиентов		Колбасные кровяные изделия		Колбасные копченые изделия		Прочие колбасные изделия		Всего
	тыс. т	%	тыс. т	%	тыс. т	%	тыс. т	%	тыс. т	%	
2010	1542,7	64,6	66,7	2,8	1,8	0,1	629,1	26,3	148,0	6,2	2388,3
2011	1579,5	64,3	73,7	3,0	1,5	0,1	654,8	26,7	145,7	5,9	2455,0
2012	1586,2	62,9	79,8	3,2	1,6	0,1	686,2	27,2	167,6	6,6	2521,4
2013	1565,6	62,6	80,7	3,2	1,6	0,1	663,7	26,5	189,6	7,6	2501,2
2014	1616,2	63,6	89,3	3,5	1,4	0,1	652,4	25,7	180,0	7,1	2539,3
2015 (1–7 мес.)	1019,8	63,1	65,5	4,0	1,0	0,1	422,5	26,1	107,9	6,7	1616,7

Источник: ВНИИМП

– Какие оболочки способны обеспечить продукции максимальные сроки годности? За счет чего это происходит?

– Сроки годности готовой продукции способны продлить антимикробные агенты или антибиотики, содержащиеся препараты, в которых можно замачивать как искусственную, так и натуральную оболочку. Любая оболочка подвержена плесневой бактерии, как быстро это произойдет – вопрос времени.

– Насколько остро ощущается дефицит сырья для производства колбасных оболочек? Как вы выходите из положения?

– На данный момент дефицит сырья ощущается в отдельно взятых видах натуральных оболочек, таких как свиная черева с калибрами от 42 мм и говяжья черева с калибрами 43 мм и выше. Связано это с тем, что на территории РФ практически отсутствуют маточные породы свиней, и максимальный диаметр черевы отечественных пород составляет 40 мм в 10% убоя от всего объема. А 90% объема выпускаемой в России свиной черевы составляет калибр 34–38 мм.

По говяжьим черевам ситуация схожа и при заказе товара из Латинской Америки. Поставщики могут предложить не более 20% широкой черевы от



Владимир Романов:

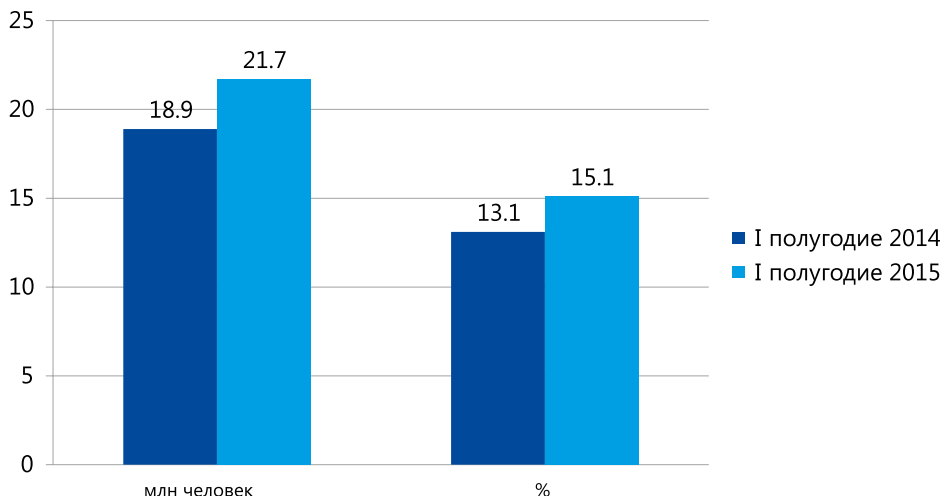
«Сроки годности готовой продукции способны продлить антимикробные агенты или антибиотики, содержащиеся препараты, в которых можно замачивать как искусственную, так и натуральную оболочку. Любая оболочка подвержена плесневой бактерии, как быстро это произойдет – вопрос времени».

Производство колбасных изделий в РФ, тыс. т

Производство	январь–август 2014	январь–август 2015	Изменение 2015 к 2014, тыс. т.	Изменение 2015 к 2014, %
Производство колбасных изделий в РФ	1 632,4	1 616,7	–15,7	–0,96%

Источник: Национальный союз свиноводов на основе данных Росстат

Динамика населения с доходами ниже прожиточного минимума



Источник: Национальная мясная ассоциация на основе данных Росстат

общего заказанного объема. Они мотивируют это тем, что не откармливают КРС до гигантских размеров, а придерживаются цикла откорма, который дает возможность получать говяжью череву в наибольшем объеме с калибрами 38–43 мм.

– Сможем ли мы в ближайшем будущем заменить импортное сырье для производства оболочек отечественным? Какие подвижки делаются в этом направлении?

– На сегодняшний день можно говорить о том, что наше производство свиных черев с калибрами от 32 мм до 40 мм полностью заменит импорт. Вполне серьезный объем свиных черев производится на АПК «Черкизово» и свинопредприятии «Короча» (АПК «Мираторг»). А вот перспектив по замене на широкие калибры я пока не вижу.

– Какова, по вашим оценкам, значимость крупнейшего в России комплекса по производству коллагенового порошка на Верхневолжском кожевенном заводе в Тверской области, запущенного в начале 2015 года? Насколько интересно сотрудничество

с заводом производителям натуральной белковой оболочки?

– Открытие завода – положительная новость. Я читал, что объем производства новой линии заявлен в две тысячи тонн коллагена в год, что в теории более чем на 50% позволит заместить импортные поставки этого сырья в Россию. В планах завода – поставлять коллагеновый белок для мясопродуктов. Я думаю, что сам рынок и расставит все на места. Производству важно качество и регулярность поставок. В сегменте B2B выбор поставщика производится не только согласно тренду импортозамещения, а еще по основным факторам: рыночная цена, качество, условия и регулярность поставок. Время покажет.

– По вашим прогнозам, какие тренды будут прослеживаться на рынке колбасных оболочек в ближайшем будущем?

– Никаких трендов, если мы говорим о кишечных оболочках. Даже вступление в силу межгосударственного стандарта ГОСТ «Кишки и мочевые пузыри свиньи», а также «Кишки и мочевые пузыри говяжьи» сильно рынок не меняет. **МС**



Компания: **ЗАО «Силд Эйр»**
Москва, ул. Смольная, 24 Д, 8-й эт.
тел.: +7 (495) 795-01-01
факс: +7 (495) 795-01-00
e-mail: cryovac.cismkt@sealedair.com
www.sealedair-emea.com

Эффективность, защищенность и привлекательность

Высокотехнологичное поколение многослойных соэкструдированных пакетов Cryovac OptiDure® задает новое направление развития сегментов упаковки для твердой и очень твердой продукции: охлажденного мяса, сыров, а также изделий мяскопчения и мясопереработки.



Лучшая в своем классе технология герметизации внахлест (OSB) без прилипания пакетов друг к другу повышает производительность и улучшает герметичность, надежно уменьшая объем утечек и, как следствие, снижая риск загрязнений даже при длительном нахождении в дороге к потребителю.

Новые пакеты отличаются непревзойденной стойкостью к механическим повреждениям и небольшой толщиной. Великолепные усадочные свойства дополняют склеиваемость через складки и превосходная герметизация внахлест (OSB). Производители такой продукции, как твердые мясopодукты, террины, копченый бекон, сырое мясо на кости и твердый сыр в кусках, получают выгоду от этой инновационной упаковки, которая повышает уровень защищенности содержимого и производительность, подходит для автоматизации и обеспечивает превосходный внешний вид.

Корпорация Sealed Air создает более совершенный мир – с новыми запахами и вкусами и высокой эффективностью. В 2014 году ее выручка составила примерно 7,8 млрд долларов благодаря клиентам, которым компания помогает стабильно развиваться, несмотря на серьезные социально-экологические вызовы, стоящие сегодня перед отраслью.

Имея в своем портфеле такие бренды, как Cryovac® (упаковка для продуктов питания), Bubble Wrap® (материал для упаковки хрупких товаров) и Diversey® (решения по поддержанию гигиены и чистоты), Sealed Air создает безопасные цепочки поставки пищевой продукции с низким уровнем отходов, защищает ценные товары при пересылке из одной точки мира в другую и оберегает здоровье людей.

Выгода для всех – производителей, магазинов и потребителей

Список преимуществ пакетов Cryovac OptiDure® впечатляет. Это отличное решение для высокоавтоматизированных производственных линий, позволяющее добиться соответствия высоким стандартам операционной эффективности. Лучшая в своем классе технология герметизации внахлест (OSB) без прилипания пакетов друг к другу повышает производительность и улучшает герметичность, значительно сокращая вероятность протечек и, как следствие, снижая риск загрязнений даже при длительном нахождении в дороге к потребителю. Благодаря сочетанию превосходных усадочных свойств и небольшой толщины эта упаковка по уровню механической прочности не уступает более плотным материалам, оказывая при этом меньше негативного воздействия на окружающую среду. Эти прочные пакеты – ключ к безопасности продукции и снижению уровня пищевых отходов на пути от завода до стола потребителя. Упаковка открывает новые, ранее недоступные возможности для экспорта продукции. Благодаря инновационному составу продукты в ней привлекают к себе внимание в магазине превосходной яркостью и прозрачностью. Привлекательная блестящая упаковка, плотно облегающая продукт, способствует продвижению бренда.

Две вариации одной темы

Пакеты Cryovac OptiDure® поставляются в двух разновидностях, каждая из которых обеспечивает превосходную стойкость к протыканию и истиранию. Версия ODA5005 имеет толщину 75 мкм, а ODA7005 – 95 мкм. **■**



Контроль Качества



Компания:

Санкт-Петербургская
общественная
организация потребителей
«Общественный контроль»

www.spbkontrol.ru

Колбаса рисом красна



Иллюстрация: Нина Кузьмина

В погоне за прибылью в условиях кризиса производители колбасы экономят на белке, а низкое качество маскируют красителями.

В январе 1936 года на прилавках советских продовольственных магазинов впервые появилась колбаса с названием «Докторская». Руководство страны поручило разработать ее рецепт специалистам мясокомбината под руководством наркома А. Микояна с условием, что это будет по-настоящему народная колбаса по цене, доступной каждому советскому гражданину. Название было выбрано не случайно, ведь согласно официальным документам тех лет колбаса «предназначается больным, подорвавшим здоровье в результате Гражданской войны и царского деспотизма». В ее состав в то время входили говядина высшего сорта, полужирная свинина, яйцо и молоко.

Согласно протоколам испытаний 50% проверенных образцов колбас не соответствовали ГОСТ Р 52196-2011 по составу, то есть в колбасном фарше были выявлены ингредиенты, не предусмотренные рецептурой государственного стандарта.

«Докторская» быстро стала популярной и даже заменила мясо в знаменитом салате оливье. Да и сегодня колбаса с таким названием – одна из самых продаваемых в России. Правда, рецепт ее приготовления за 80 лет сильно изменился.

В Санкт-Петербургскую общественную организацию потребителей «Общественный контроль» жалобы на качество пищевых продуктов приходят регулярно, в том числе на вареные колбасы. Сигналы бдительных покупателей стали поводом для очередной проверки качества вареных колбас с маркировкой «ГОСТ», представленных на полках питейных магазинов. Сотрудники «Общественного контроля» приобрели в магазинах города десять образцов колбас разных торговых марок и направили их на исследование в испытательную лабораторию «ПЕТЕРБУРГ-ЭКСПЕРТИЗА», структурное подразделение СПб ГБУ «Центр контроля качества товаров (продукции), работ и услуг».

Выкрасить и выбросить?

Согласно протоколам испытаний 50% проверенных образцов колбас не соответствовали ГОСТ Р 52196-2011 по составу, то есть в колбасном фарше были выявлены ингредиенты, не предусмотренные рецептурой государственного стандарта.

Так, например, в составе «Докторской» от ОАО «Великолуцкий комбинат» и ООО «Фабрика Кухня «Ладога», а также в колбасе от ООО «Анком» был обнаружен ферментированный рис – пищевая добавка, используемая в качестве влагоудерживающего агента (стабилизатора) и красящего вещества. «Его еще называют красный рис, монаскус – натуральный пищевой краситель для мясных продуктов, не имеющий индекса Е. Краситель разрешен для применения в РФ. Он используется для производства колбасных изделий,

паштетов, мясных деликатесов и других мясопродуктов. Он также может входить в состав другого красителя. Вреда для потребителя ферментированный рис не представляет», – объясняет профессор, заведующий кафедрой технологии мясных, рыбных продуктов и консервирования холодом ИТМО Александр Ишевский.

Однако в вареных колбасах, выпускаемых по ГОСТ Р 52196-2011, его быть не должно. Он может использоваться только в продукции, вырабатываемой по техническим условиям (ТУ). Ферментированный рис недавно стали использовать в качестве добавки к нитриту натрия – традиционному консерванту и фиксатору окраски. Известно, что последний безвреден только в малых дозах, но даже небольшое их превышение делает продукты ядовитыми и опасными для потребителя.

«Ни в одном из проверенных образцов превышение содержания нитрита натрия не обнаружено, хотя еще в 2014 году, например, мы неоднократно выявляли несоответствие норме, – говорит начальник лаборатории «ПЕТЕРБУРГ-ЭКСПЕРТИЗА» Людмила Гамова. – Чтобы не превышать его содержание в продукции, производители сегодня добавляют в колбасный фарш безопасный ферментированный рис. В рекламе этой пищевой добавки прямо сказано, что на фоне использования в колбасных изделиях дефростированного (размороженного) и низкосортного мяса, белков растительного происхождения, крахмала интенсивность окраски готовой продукции снижается. И нитрит натрия в допустимых дозах уже не может придать привлекательный розоватый цвет готовому продукту. Поэтому изготовители стали применять дополнительный пищевой краситель – ферментированный рис».

Мнения экспертов



Людмила Гамова,
начальник лаборатории
«ПЕТЕРБУРГ-ЭКСПЕРТИЗА»:

– На мой взгляд, отклонения от норм ГОСТа, выявленные в нескольких образцах по массе белка и жира, связаны с отсутствием надлежащего контроля сырья и готовых изделий со стороны производителей. Не все предприятия имеют свои лаборатории, а потому не всегда могут проверить каждую партию, хотя и несут ответственность за выпущенную продукцию.

Конечно, иметь лабораторию, подобную нашей, сейчас достаточно дорого удовольствие. Но осуществлять контроль жира и белка в готовой продукции можно и менее затратными способами. Для подобного анализа используются методики, не требующие дорогостоящих приборов.



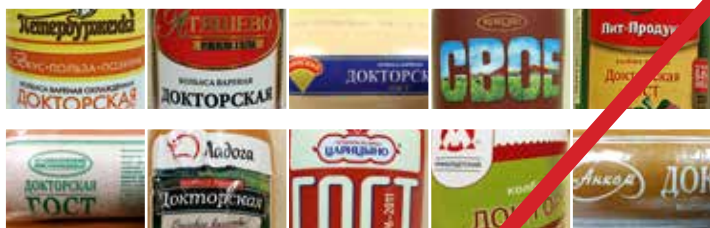
Лариса Шаповалова,
начальник отдела контроля качества
продукции и услуг по обращениям
потребителей СПб ГБУ «Центр
контроля качества товаров
(продукции), работ и услуг»:

– Вареная колбаса – продукт скоропортящийся, его срок жизни в искусственной оболочке – до 45 суток, в оболочке натуральной – не более 5 суток. Батон вареной колбасы должен быть чистым и сухим, без повреждений упаковки, оболочка должна плотно прилегать к самому батону. Если вы покупаете колбасу, на которой виден срез, обратите внимание на цвет: он должен быть равномерным, без серых пятен.

При выборе этого популярного продукта следует обращать внимание на условия хранения и сроки годности. Информация на упаковке должна быть читабельной и исчерпывающей, и если в ней указан определенный температурный режим, при котором она должна храниться, стоит проверить, удовлетворяет ли холодильная установка в магазине данным требованиям. Вареная колбаса должна храниться при температуре от 0 до 6°C».



Контроль Качества



Белка мало, жира много

Куда более серьезными оказались нарушения ГОСТа по массовой доле белка и жира, допущенные сразу несколькими производителями. Так, количество белка ниже нормы зафиксировано в колбасах ООО «Анком», ООО «Мит Хаус» (ТМ «Кронштадтский»), ОАО «Царицыно», ООО «Фабрика Кухня «Ладоба», ОАО «Великолукский комбинат». В «Докторской» производства петербургского ООО «Анком» жира оказалось больше, чем требует ГОСТ, почти на 25%!

«Дефицит белка в колбасе говорит о стремлении изготовителя удешевить свою продукцию, об использовании им недорогого сырья, например с более высоким содержанием жира, что, безусловно, сказывается на пищевой ценности продукта. Хотя на вкус это трудно определить», – считает **Александр Ишевский**.

«Как правило, изготовители в качестве сырья используют вторичные продукты переработки, которые остаются после разделки мяса. Нередко в переработку вместо свежего мяса идет старое, долго хранившееся и даже просроченное. Распространена и подмена видов мяса. Например, вместо говяжьих может использоваться измельченное техническое мясо кенгуру – кости с остатками мяса, субпродуктами и обрезками», – объясняет **доцент кафедры экспертизы потребительских товаров Санкт-Петербургского торгово-экономического университета Ирина Асфондьева**.

Но не только снижением пищевой ценности опасна нехватка белка в колбасе. Она и так считается не самым полезным продуктом, а когда производитель заменяет белок на жир, любителям побаловать себя по утрам бутербродом с «Докторской» грозят серьезные заболевания.

Справка

При реализации проекта «Не покупайся!» используются средства государственной поддержки, выделенные в качестве гранта в соответствии с распоряжением Президента Российской Федерации от 1 апреля 2015 года № 79-рп и на основании конкурса, проведенного ООД «Гражданское достоинство».

И снова «Ладоба»

Среди образцов «Докторской», не прошедших контрольную проверку, оказалась колбаса от ООО «Фабрика Кухня «Ладоба». Эта торговая марка заслуживает особого внимания, поскольку ее изготовитель с завидной регулярностью на протяжении целого ряда лет демонстрирует неуважение к своим потребителям, нарушая требования ГОСТа. Суды Петербурга уже дважды (в 2009-м и 2015 году) по искам СПб ООП «Общественный контроль» признавали действия ООО «Фабрика Кухня «Ладоба» противоправными в отношении неопределенного круга потребителей, выносили решения о прекращении противоправных действий, а воз и ныне там! И все потому, что закон «О защите прав потребителей», в соответствии с которым подавались иски, не предполагает какой-либо значимой ответственности для нарушителя в виде штрафа или приостановления деятельности.

Если в 2009 году в «Докторской» ТМ «Ладоба» был обнаружен соевый белок,

то в прошлом году специалисты лаборатории «ПЕТЕРБУРГ-ЭКСПЕРТИЗА» выявили в колбасе влагоудерживающий агент каррагинан, не предусмотренный рецептурой ГОСТа, а также зафиксировали превышение содержания поваренной соли (2,3% вместо нормы «не более 2,1%»).

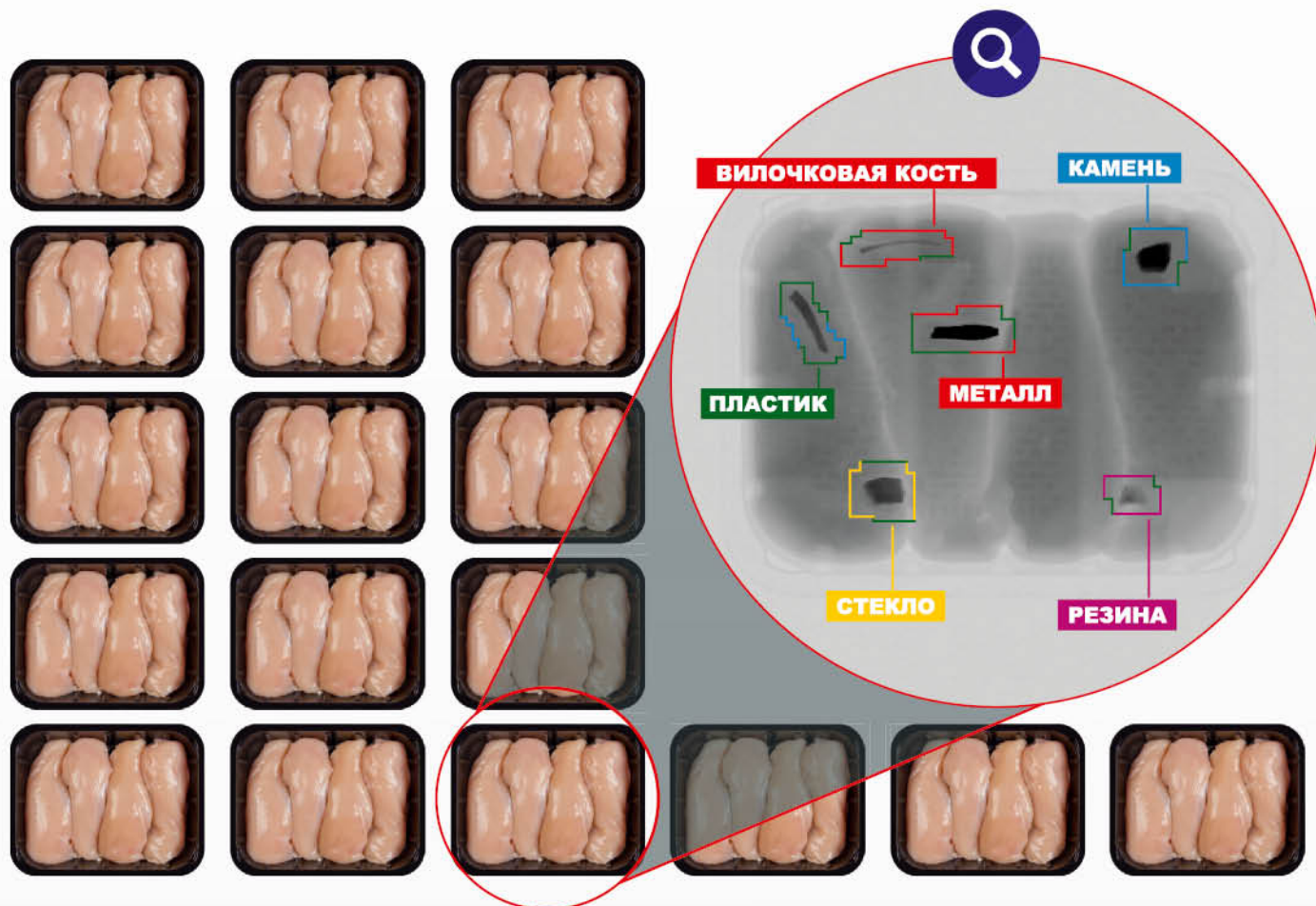
По словам **Татьяны Матвеевой, коммерческого директора ООО «Петроторг»** (сеть супермаркетов «Пловдив», в которой с 2009 года закупались образцы колбас для экспертизы), после вступления в законную силу очередного решения суда изготовитель заверил магазин, что все нарушения устранены, поэтому было принято решение продолжить сотрудничество.

То, что изготовитель опять ввел в заблуждение торговую сеть и покупателей, в очередной раз подтвердила последняя проверка СПб ООП «Общественный контроль»: «Докторская» ТМ «Ладоба» ГОСТу не соответствует, в проверенном образце оказалась занижена массовая доля белка (8,6% вместо 12%), а также обнаружены крахмал (0,9%) и ферментированный рис.

Можно покупать!

То, что вареные колбасы по ГОСТу все-таки можно выпускать даже в нынешних непростых экономических реалиях, доказали остальные пять производителей, к продукции которых не возникло вопросов. Это ООО «ПК «Петербурженка», ООО «МПК «Атяшевский», АО «Мясокомбинат «Клинский», ООО «Пит-Продукт» и ЗАО «Микояновский мясокомбинат».

Материалы экспертизы образцов колбас, не соответствующих ГОСТу, направлены в Управление Роспотребнадзора по г. Санкт-Петербургу для принятия мер административного реагирования. **МС**



ВИДИТ НЕВИДИМОЕ

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

Что мы предлагаем:

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

Наше оборудование полностью безопасно и сертифицировано.

Для более подробной информации посетите www.ishidaeurope.ru

ПРОТЕСТИРУЙТЕ ВАШУ ПРОДУКЦИЮ В ДЕМО ЗАЛЕ ISHIDA В МОСКВЕ



Оборудование Ishida для контроля качества



Рентген-контроль



Контрольные весы



Тестеры качества запайки лотков



Визуальные системы

ISHIDA
Whatever you make, make certain.



FINN MARKET

S P I C E S F R O M F I N L A N D

ООО «Финнмаркет Регион»

Поставщик и разработчик многофункциональных
и вкусо-ароматических смесей

г. Воронеж,

 **+7 (473) 244-28-48, 239-59-11**