



мясная сфера

**4 (113)
2016**

Президент России
Владимир Путин
4 июля утвердил поправки
в Федеральный закон
«О торговле». Проект
поправок был внесен
в Госдуму в январе
2015 года, в качестве
авторов выступила группа
депутатов и сенаторов во
главе с Ириной Яровой.

10



38

**Алексей Улюкаев:
«Черкизово» – флагман
экспорта мясной
индустрии России»**



26

По итогам 2015 года в России было
учтено официальной статистикой
3721 тыс. кроликов, причем этот
показатель увеличился к уровню
2014 года на 218 тыс., или 6,2%.

Производство птицы,
свинины и мяса КРС за счет
инвестиционных проектов
вырастет в 2017—2018 годах
на 6,4% (более чем на 866 тыс.
тонн) к показателю 2015 года.
Так, производство птицы
будет увеличено более чем на
490 тыс. тонн, свинины более
чем на 326 тыс. тонн, мяса КРС
почти на 50 тыс. тонн.

ВСЕ ОТРАСЛИ ПИЩЕПРОМА

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

www.agroprod mash-expo.ru



АГРО ПРОД МАШ

10–14
октября 2016

«АГРОПРОДМАШ-КОМПЛЕКТ-2016»

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



Выставка №1
в России*

Организатор:

 **ЭКСПОЦЕНТР**
МОСКВА

При поддержке:

• Министерства сельского хозяйства РФ
• Министерства промышленности
и торговли РФ

Под патронатом Торгово-промышленной
палаты РФ

Генеральный
информационный
партнер:

ПРОИДУСТРИЯ

Информационный
партнер:



Официальный
интернет-партнер:



Реклама

12+



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



Время – деньги!

Максимальная эффективность

EXCELLENCE IN
CLIPPING

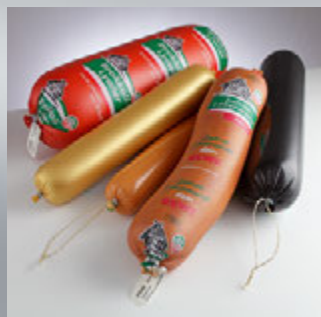
Универсальность в диапазоне
калибров от 38 до 150 мм, до
156 тактов в минуту

Экономия времени при замене
оболочки за счет удобного открывания
и ассистента тормоза оболочки

Гигиеничный легкосъемный ленточный
транспортер

Уникальная концепция безопасности

FCA 140
НОВИНКА!



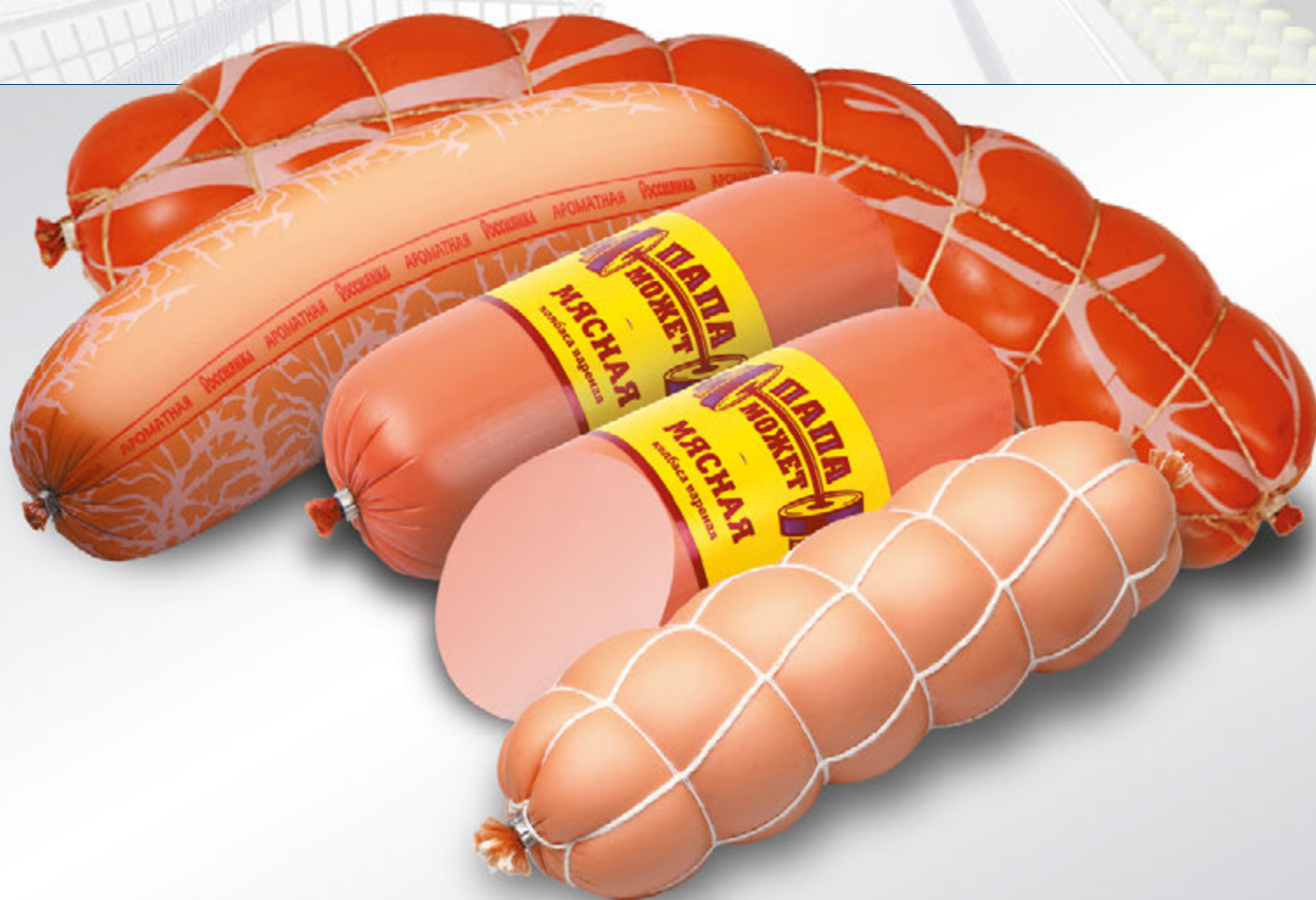
Смотри также
polyclip.com/5323

лидерство • новаторство • надежность

poly-clip®
SYSTEM

Poly-clip System · Niedeckerstraße 1 · 65795 Hattersheim a.M. · Germany
Tel.: +49 6190 8886-0 · marketing@polyclip.com · www.polyclip.com
Ваш партнер в России и СНГ: www.polyclip.com/russianfederation.htm

Нужны хиты продаж? Выбирайте "Vector"!





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

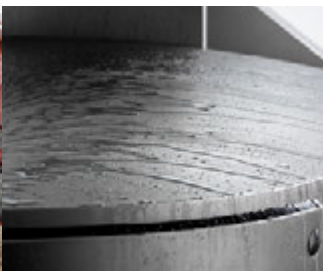
НОВИНКИ



ПЕРВОКЛАССНЫЕ НОВЫЕ РАЗРАБОТКИ, НАДЕЖНЫЕ В ЭКСПЛУАТАЦИИ

От процесса наполнения до укладки в упаковку.

Получайте прибыль от использования новейшей, самой современной технологии!



НОВЫЕ ВАКУУМНЫЕ НАПОЛНИТЕЛИ VF 800

5 первоклассных моделей для Вашего производства:
VF 830, VF 838 S, VF 840, VF 842, VF 848 S.



НОВАЯ ЛИНИЯ МЯСНОГО ФАРША С НОВЫМ ВОЛЧКОМ-ПРИСТАВКОЙ

Теперь еще быстрее и производительнее:
Новое устройство орционирования
мясного фарша с VF 800 и новым
волчком-приставкой!



БЕЗГРАНИЧНОЕ ФОРМОВАНИЕ ВО ВСЕХ ОБЛАСТЯХ ПРИМЕНЕНИЯ

Новые системы формования FS 520,
FS 521 и FS 522:
Для каждого применения подходящая
система!



ВЫСОКАЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ДЛЯ ПРОДУКТОВ В АЛЬГИНАТНОЙ ОБОЛОЧКЕ

Новая универсальная ConPro-система:
Высокая производительность для
нарезанных или формованных
продуктов!



КОМПЛЕКСНОЕ РЕШЕНИЕ ДЛЯ КОЛБАСНЫХ ИЗДЕЛИЙ ИЗ СВЕЖЕГО СЫРОГО ФАРША

в натуральной, коллагеновой и
альгинатной оболочках:
Автоматизация от процесса наполнения
до укладки в лотки!



ОБЪЕДИНЕНИЕ В СЕТЬ 4.0 С ПРОГРАММНЫМ ОБЕСПЕЧЕНИЕМ HCU!

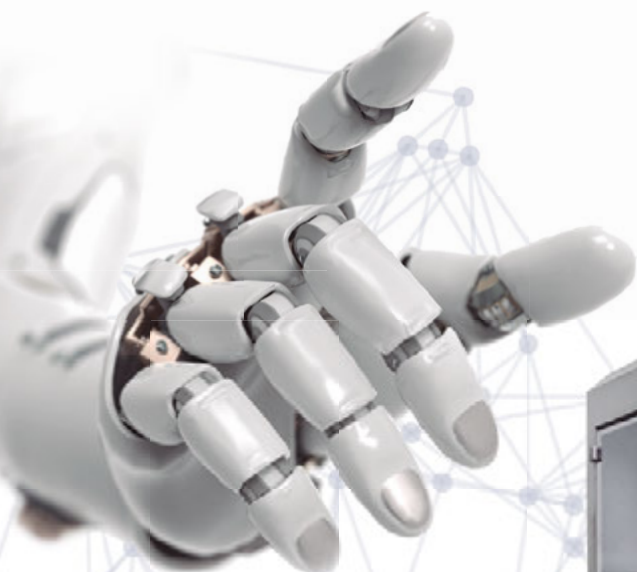
С новыми функциями еще
эффективнее.

handtmann
Идеи с будущим.



MOVISTICK TRIPLEX

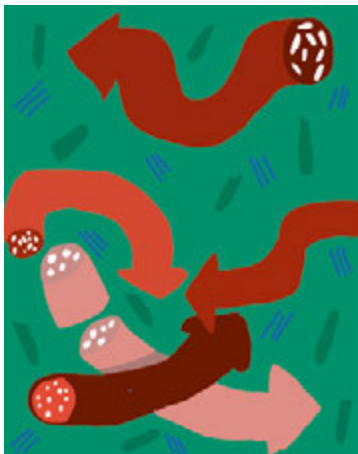
ЭКСПОНЕНЦИАЛЬНОЕ
ИНЪЕЦИРОВАНИЕ



- 3 Инъецирующие головки для экспоненциальной быстрой инъекции
- Головки двойного действия: Двойное или Тройное функционирование
- Регулирование Давления инъекции посредством «Эффекта Спрей»
- Расстояние между головками оптимизировано для длинных изделий
- Максимальная Легкость в Обслуживании, Мойки, Санитарной Обработки

содержание

отрасль	18
IFFA-2016 устанавливает новые рекорды	22
крупным планом	Производство крольчатины: настоящее и будущее 28



Теперь ритейлерам придется менять модель работы с поставщиками. В соответствии с поправками к закону «О торговле» максимальный размер дополнительных платежей торговым сетям со стороны поставщиков снижен с 10% до 5% от цены закупленного товара. В вознаграждение сети будут включены услуги по логистике, обработке и продвижению товаров поставщика. Кроме того, сроки оплаты товаров уменьшены до 8–40 дней вместо действующих 10–45, в зависимости от длительности хранения продукции.

10

тема номера	Закон о торговле: по новым правилам	10	Компании / события и факты	Новости	34
отрасль / события и факты	Новости	18		«Атлантик-Пак» на IFFA-2016: седьмой раз высший класс!	36
	Весь мир мясной продукции на World Food Moscow 2016	20	компания / стратегия	Алексей Улюкаев: «Черкизово» – флагман экспорта мясной индустрии России»	38
	IFFA-2016 устанавливает новые рекорды	22		ТОР-15 производителей комбикормов	40
отрасль / крупным планом	Производство крольчатины: настоящее и будущее	28	инфографика		
			производство / события и факты	Новости	42
industry / Close-Up	Rabbit Meat Production: Present and Future	28		Выставка «Молочная и мясная индустрия»: рекордное количество посетителей	44

содержание

«Атлантис-Пак» на IFFA-2016: седьмой раз высший класс!
компании
инфографика

34
36
TOP-15 производителей комбикормов 40



В центре внимания IFFA – инновационные и творческие решения для безопасного, эффективно-го и экономичного производства мяса и мясопродуктов.

22

/автоматизация	Российская свинина премиум-класса для отечественного потребителя	46	/ингредиенты	Тренд предпочтения здорового питания	58
/ингредиенты	Трансглютаминация России. 13-й фактор	49	/упаковка	Оболочка АйЦел Премиум – выгода на каждом этапе производства	60
	Новинки компании «Керри» для производства копченых колбас	54		Пленка Cryovac® Sealapreal®: инновация в упаковке полуфабрикатов	61
	Потери деликатесной продукции премиум-качества при вакуумировании	56	Консалтинг /экспертиза	Какую тушенку можно покупать?	62

мясная сфера

№3 (112) 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.

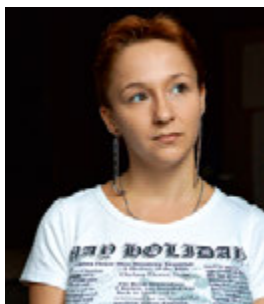
Издатель:
ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ «СФЕРА»
Адрес редакции:
Россия, 197101, Санкт-Петербург, ул. Мира, д. 3, литер А, помещение 1Н, тел./факс: +7 (812) 70-236-70, www.sfera.fm

Генеральный директор:
Алексей Захаров
Заместитель генерального директора по административным вопросам:
Анастасия Кочеткова
a.kochetkova@sfera.fm
Арт-директор:
Павел Хан
pavelhan2009@gmail.com
Реклама:
Ольга Паленова
o.palenova@sfera.fm
Виктория Паленова
v.palenova@sfera.fm
Надежда Антипова
n.antipova@sfera.fm
Наталья Баранцева
n.barantseva@sfera.fm
Выпускающий редактор:
Виктория Загоровская
editor@sfera.fm

Дизайн и верстка:
Анна Писанова
a.pisanova@sfera.fm
Инфографика:
Нина Слюсарева
n.slyusareva@sfera.fm
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. Материалы, отмеченные значком **МС**, являются редакционными. Мнение авторов не всегда совпадает с мнением редакции. Отпечатано в типографии «ПремиумПресс». Подписано в печать: 09.08.16. Тираж: 3 000 экз.





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

Оборотная сторона законотворчества

Основная цель поправок к федеральному Закону о торговле, подписанных Владимиром Путиным в начале июля, – защитить интересы поставщиков и производителей. Поправки предусматривают снижение ретробонусов – доли вознаграждения, которые платят ритейлерам поставщики за продвижение и оборот своих товаров, ограничение дополнительных платежей сетям со стороны поставщиков, снижение отсрочек по оплате поставленных товаров и увеличение штрафов за нарушение законодательства.

При этом существует целый ряд факторов, которые заставляют сомневаться, что закон решит проблемы, ради которых он принимался.

Как заявляла ранее Ассоциация компаний розничной торговли, закон негативно скажется на всех участниках рынка: сократится производство, вымоются с рынка мелкие поставщики и сети, вырастут издержки, уменьшится ассортимент, снизится прибыльность торговых сетей и налоговые отчисления.

Принятые поправки в Закон о торговле не окажут негативного влияния на оборот розницы, уверил министр промышленности и торговли РФ Денис Мантуров в рамках форума-выставки «Иннопром-2016».

«Это не изменит никаким образом системы торговли с точки зрения ее объемов. Оборот розницы точно не станет меньше, поскольку не этот фактор влияет на рост торговли в стране и поскольку в данном случае главный драйвер – это платежеспособный спрос населения», – сказал глава Минпромторга. Между тем, оборот розничной торговли продолжает снижение на фоне сокращения покупательской способности. По данным Минэкономразвития РФ, оборот розницы в мае 2016 года сократился на 6,1% в годовом выражении, а за первые пять месяцев текущего года падение составило 5,7%.



Тема номера

ЗАКОН О ТОРГОВЛЕ: ПО НОВЫМ ПРАВИЛАМ



Автор:
Виктория
Загоровская

Иллюстрация: Тимофей Яржомбек



За нарушение Закона о торговле для юридических лиц предусмотрен штраф в размере 2–5 млн рублей. Поправки вводят штраф за повторное нарушение закона в размере 3–5 млн рублей.



Президент России Владимир Путин

4 июля утвердил поправки в Федеральный закон «О торговле». Подписанный документ опубликован на официальном интернет-портале правовой информации. На приведение действующих договоров в соответствие с обновленным законодательством депутаты дали участникам рынка полгода – до 1 января 2017 года.

Проjekt поправок был внесен в Госдуму в январе 2015 года, в качестве авторов выступила группа депутатов и сенаторов во главе с Ириной Яровой. Госдума приняла закон 24 июня 2016 года. Поправки поддержали 411 депутатов, двое проголосовали против. Ирина Яровая назвала данные поправки «историческим решением», которым уходящий созыв нижней палаты будет гордиться.

Совет Федерации одобрил законопроект 29 июня. Перед его рассмотрением сенаторами уполномоченный по защите прав предпринимателей Борис Титов просил президента Путина продлить переходный период для вступления в силу поправок к закону «О торговле» как минимум до 1 июля 2017 года.

Ранее ритейлеры предупреждали, что не успеют подготовить необходимые изменения. По их мнению, поправки, принятые Госдумой по инициативе Ирины Яровой, могут привести к перебоям в поставке продуктов в магазины из-за чрезвычайно коротких сроков исполнения.

Что день грядущий нам готовит?

Теперь ритейлерам придется менять модель работы с поставщиками. В соответствии с поправками максимальный размер дополнительных платежей (бонусов) торговым сетям со стороны поставщиков снижен с 10% до 5% от цены закупленного товара. По новым правилам в вознаграждение сети будут включены услуги по логистике, обработке и продвижению товаров поставщика. Кроме того, сроки оплаты товаров уменьшены до 8–40 дней вместо действующих 10–45, в зависимости от длительности хранения продукции.

За нарушение Закона о торговле для юридических лиц предусмотрен штраф в размере 2–5 млн рублей. Поправки вводят штраф за повторное нарушение закона в размере 3–5 млн рублей.

До сих пор максимальный бонус, которым поставщики могли вознаградить ритейлера за большие закупки, был ограничен планкой в 10% от стоимости поставки. По новому закону это 5%, в которые теперь включены еще и услуги по логистике, обработке и продвижению товаров.

Среди прочего законопроект сокращает сроки оплаты товаров до 8–30 дней вместо действующих 10–45 в зависимости от длительности хранения продукции.

Как растет продажа продуктов питания

С момента вступления в силу обновленного документа – 15 июля – партнеры торговых сетей должны обнародовать в Интернете на своих сайтах информацию о качестве и безопасности всех поставляемых товаров. Ассоциация компаний розничной торговли (АКОРТ) уже разослала соответствующее письмо во все союзы и профильные объединения поставщиков федеральных сетей.

В нем торговые сети напоминают своим партнерам, что в скорректированном Законе о торговле изменилась статья 9. В ней идет речь о правах и обязанностях сторон в связи с заключением и исполнением договора поставки продовольственных товаров.

«Изменения касаются порядка обеспечения поставщиками продовольственных товаров доступа сетей к информации об условиях отбора контрагентов для заключения договора поставки товаров», – напоминает АКОРТ.

Поставщики, не разместившие информацию на сайте, формально нарушают закон, поэтому ритейлеры могут отказаться от сотрудничества с ними, чтобы избежать рисков, которые возможны, если, например, возникнут проблемы с качеством продуктов, закупленных у поставщика, не разместившего открыто информацию о продукте.

Между тем среди поставщиков есть и такие, у которых на сайте последняя информация появлялась в 2006 году, отмечают ритейлеры.

Рост качества и снижение цены?

Инициатор поправок депутат Ирина Яровая считает, что изменения в законе установят «справедливые отношения» между производителями и торговыми сетями, приведут к росту качества и снижению цены на продовольствие.

Но есть и другое мнение. Так, данные Центра конъюнктурных исследований ИСИЭЗ НИУ ВШЭ, который проанализировал последствия закона, свидетельствуют, что он приведет к росту цен на продукты. «Нет никакого сомнения, что ритейлеры найдут способ оптимизировать и эти законодательные новации, – уверены эксперты ВШЭ. – К сожалению, это произойдет не за счет роста производительности труда, как могло бы быть в промышленности или в строительстве. В силу специфики отрасли, практически не создающей новых технологий (кроме логистических) и знаний, в торговле крайне сложно увеличивать производительность труда. Частичный рост транзакционных издержек будет компенсирован повышением конечной цены на товары».

Прогноз

Источник: «Ведомости», по данным Deutsche Bank

Кроме того, аналитики ВШЭ отмечают, что снижение уровня выплат премий поставщиками для ритейлеров до 5% от суммы контракта (в эту сумму включены стоимость рекламных, маркетинговых, логистических и других услуг, а также так называемый ретробонус – премия за объем закупки) приведет к перебоям с поставками и напряжению во взаимодействии между торговлей и поставщиками.

Центр социального проектирования «Платформа» решил выяснить отношение россиян к изменениям в Законе о торговле, опросив с 5 по 10 июля 2016 года 1200 респондентов (федеральная выборка). В ходе исследования им было предложено высказать мнение о влиянии принятых поправок на цены на продукты и их качество.

Результаты показали, что большая часть респондентов скептически относится к эффективности принятых поправок. Так, 72% считают, что они не окажут заметного влияния на динамику цен. При этом 39% указывают на то, что цены зависят от других факторов, не связанных с законодательной сферой.

Кроме того, 65% опрошенных полагают, что поправки в Закон о торговле также не смогут повлиять на качество продукции. В позитивном влиянии изменений законодательства на динамику цен уверены всего 17% респондентов. Заметное улучшение качества произойдет по мнению 26%. При этом снижения цен и повышения качества ждут всего 10% опрошенных.



Крупнейшая в России розничная продовольственная сеть «Магнит» ужесточила наказание за нарушение условий поставок в ее магазины. Поставщики увязывают действия «Магнита» с изменениями Закона о торговле.

Оборот розничной торговли продолжает снижение на фоне сокращения покупательской способности. По данным Минэкономразвития РФ, оборот розницы в мае 2016 года сократился на 6,1% в годовом выражении, а за первые пять месяцев текущего года падение составило 5,7%.

Ритейл: мы пойдем другим путем

Российские продуктовые ритейлеры могут обойти обновленные нормы Закона о торговле, считает инициатор их ужесточения, депутат Госдумы от «Единой России» Ирина Яровая. «Мы понимаем, что торговые сети могут найти новые формы взимания денег с сельхозпроизводителей. Поэтому мы будем постоянно анализировать ситуацию и принимать незамедлительно меры», – сказала Яровая. Она привела в пример повышение ритейлерами штрафных санкций для поставщиков, к которому прибегли некоторые сети, такие как «Магнит».

Дело в том, что крупнейшая в России розничная продовольственная сеть «Магнит» ужесточила наказание за нарушение условий поставок в ее магазины. На сайте компании опубликовано информационное письмо партнерам-поставщикам за подписью финансового директора «Магнита» Хачатура Помбухчана. Оно гласит: с 24 июня компания меняет условия типового договора, связанные с санкциями, чтобы повысить «уровень выполнения заказов» и улучшить качество поставляемых продуктов.

Штрафы за наиболее частые типы нарушений выросли в разы. Раньше за поставку меньшего или большего, чем договорились, количества товаров, нарушение сроков и ассортимента «Магнит» мог штрафовать поставщика на 5% от стоимости партии. По новым условиям ритейлер может оштрафовать его за отсутствие обещанной поставки на 15% от стоимости непоставленного товара, за неполную поставку или срыв сроков – на 15% от стоимости партии, условия поставки которой нарушены. За поставку лишнего поставщику придется заплатить 15% от стоимости всей партии, а если ритейлер отказался продавать излишек, то еще и самостоятельно вывезти его.



Закон негативно скажется на всех участниках рынка, заявляла ранее Ассоциация компаний розничной торговли: сократится производство, вымоются с рынка мелкие поставщики и сети, вырастут издержки, сократятся продажи, а также ассортимент, снизится прибыльность торговых сетей и налоговые отчисления.

Ужесточение касается и документов. Раньше, если поставщик предъявил не все необходимые документы на товар, «Магнит» мог взыскать с него 5% от стоимости партии с нарушениями. По новому типовому договору штраф вырастет до 15%, причем теперь это касается и электронного документооборота.

Договоры по новым правилам «Магнит» начал заключать с того же дня, когда депутаты Госдумы одобрили в последнем, третьем чтении поправки в Закон о торговле.

Помбухчан называет изменение штрафных правил «обычной работой»,

которая не связана с изменениями закона, а нацелена на сокращение потерь сети. Но поставщики увязывают действия «Магнита» с изменениями Закона о торговле. Ряд сетей пытаются, повышая штрафы, компенсировать утраченные поступления от сборов за фальш-маркетинг (услуги, которые оплачены по договору, но не оказаны). Ужесточение штрафов – новые риски для поставщиков, и, вполне вероятно, они решат заложить их в цену товара. Это может превратиться в «скрытое вознаграждение» сети от поставщика.

На страже закона

Федеральная антимонопольная служба (ФАС) и «Единая Россия» будут вместе следить за исполнением Закона о торговле, заявила глава комитета Госдумы по безопасности и противодействию коррупции Ирина Яровая.

Она подчеркнула, что партия в рамках проводимого службой мониторинга будет следить за соблюдением принятого закона. Мониторинг призван обеспечить оперативное реагирование на выявленные нарушения закона.

Кроме того, Яровая назвала союзниками ФАС в этом вопросе самих производителей, которых «понуждают обманывать». Но теперь отечественные предприниматели, сельхозпроизводители и союзы промышленников могут заявлять о подобных случаях.

И хотя пока речь не идет об отзыве лицензий у торговых сетей, но «злостные нарушения» законодательства могут вернуть «Единую Россию» к обсуждению этого вопроса.

Яровая подчеркнула, что закон призван защитить малый и средний бизнес, который торговые сети беззастенчиво обирали до недавнего времени. И новые способы поборов с производителей будут выявляться с немедленным реагированием. В том числе силами ФАС и прокуратуры. **МС**

Мнения экспертов

Вопросы:

1. Способен ли Закон о торговле облегчить среднему и малому бизнесу доступ в торговые сети и защитить их от поборов ритейлеров? Упростят ли поправки взаимоотношения поставщиков и ритейлеров?
2. Каким образом закон скажется на рынке и его участниках, в частности производителях и поставщиках мясной продукции?
3. Чем могут обернуться попытки ритейлеров сгладить последствия поправок, в частности компенсировать утраченные поступления от сборов за фальш-маркетинг?
4. Какие еще поправки стоит внести в закон, чтобы облегчить поставку продукции российских производителей в крупные торговые сети?



Константин Корнеев,
исполнительный директор
компании «Ринкон Менеджмент»:

«Пока нет накопленного опыта применения нового закона, поэтому трудно сказать, что именно в нем вызывает наибольшие вопросы как у поставщиков, так и у сетей. Возможно, что появятся новые способы «обхода» установленных правил. На сегодняшний день, пожалуй, самый яркий момент – это сокращение отсрочки платежа. Здесь сетям придется пересматривать свои финансовые программы».

1. Новый Закон о торговле, скорее, направлен на улучшение условий работы поставщиков с ритейлерами. Основная проблематика взаимоотношений между поставщиками и торговыми сетями – разница в масштабах бизнеса и требования к параметрам работы. Например, в большинстве сетей поставка охлажденной мясной продукции в распределительные центры происходит 2–3 раза в неделю. Для небольшого фермерского хозяйства такой график зачастую невыполним по

причине маленького объема производства и значительных затрат на логистику. Плюс фермеру еще необходимо учитывать различные бонусы и штрафы. Вот здесь и начинается несоответствие между потребностью сети и возможностями поставщика. Но изначально проблема возникает не в бонусах и дополнительных выплатах, а в разнице масштабов бизнесов. Что касается упрощения условий, то здесь тоже не все однозначно. С одной стороны, у поставщиков улучшаются коммерческие условия, а с другой стороны – могут возникнуть новые источники выплат (например, рост штрафных санкций со стороны сетей). Плюс не стоит забывать, что переподписание контракта – всегда долгий и сложный процесс как для сети, так и для поставщика.

2. Особых изменений на рынке мясной продукции ждать не стоит. Пул поставщиков останется тем же самым. Ключевыми из них будут крупные агрохолдинги. Не стоит забывать, что, например, мясо птицы и так уже было включено в перечень продукции, которая не облагается бонусами. А вот рост штрафов из-за срыва поставок может наоборот ухудшить условия работы производителей мяса птицы. Здесь опять следует отметить, что ключевыми факторами сотрудничества между производителями мяса и сетями являются качество готовой продукции и вы-

На сегодня Россия по-прежнему существенно отстает от развитых стран по обеспеченности населения торговыми площадями. В среднем российский норматив составляет 643 кв. м на тысячу человек, в то время как в Германии или во Франции – около 1,5 тыс. кв. м.

полнение необходимого уровня сервиса, а не процент бонуса или штрафов.

3. В разных товарных категориях – разный уровень выплат в адрес сетей. Например, по свежему мясу общие выплаты редко превышали 8–10%, а по замороженным полуфабрикатам могли достигать более 25–30%. Возможными инструментами компенсации могут стать рост штрафов, проведение дополнительных промоакций со стороны поставщиков. Но это далеко не факт. Уже сейчас многие сети по ряду продуктов отказываются от бонусной части (бэк-маржа), переходя только на чистую наценку (фронт-маржа). Закупка таких товаров происходит в формате электронного аукциона, где побеждает поставщик с наименьшей ценой за товар стандартного качества. Таким способом ряд сетей закупает свежее мясо, овощи, фрукты. Поэтому нельзя сказать, что по всем товарным категориям сети будут стараться компенсировать недополученные выплаты. Скорее, они усилят давление на поставщиков в части снижения цен поставок.

4. Если говорить об облегчении доступа на полку для российских производителей, то здесь речь может идти только о малых и средних компаниях. Потому как крупные производители давно присутствуют в сетевом ритейле. Какие-то новые поправки в закон вряд ли помогут попасть малым производителям на полки сетей. Скорее, здесь нужно вести речь о консолидации торговых усилий со стороны производителей. Например, выпуск продукции под единым брендом, в унифицированной упаковке. Использовать консолидированный маркетинговый бюджет. Т. е. фактически сделать из нескольких разрозненных поставщиков одного профессионального. Одним из возможных решений этого вопроса является принятая недавно программа создания оптово-распределительных центров, которые могут выступать такими консолидаторами.

Мнения экспертов



Ирина Канунникова,
президент ИКТ Insight Development:

«Создаваемая законом дополнительная нагрузка не столь критична для крупных ритейлеров, но катастрофически велика для небольших игроков. Это может подтолкнуть мелкие и средние компании к выходу из розничного бизнеса».

➡ Сама постановка вопроса, что закон может упростить взаимоотношения между поставщиками и ритейлерами или что теперь новые поправки облегчат малому и среднему бизнесу доступ в торговые сети, ошибочна. Ключевая задача принятых поправок – сократить чрезмерные платежи поставщиков розничным сетям и ускорить возврат средств за уже поставленную продукцию.

Нужно понимать, что основной вопрос – не поставка продукции в сети, а ее сбыт. А для правильной организации сбыта нужно понимать нужды и ожидания своего потребителя. Выстраивать ассортиментную, ценовую политику продукции в соответствии с запросами целевой аудитории. Розничные сети – это лишь один из каналов сбыта. Розничные сети весьма отличаются по своим форматам, ключевым характеристикам покупателей. Покупатель «Пятерочки» и покупатель «Алых Парусов» – это совсем разные потребители с различными покупательскими возможностями и требованиями к той же мясной продукции или мясной кулинарии.

Закрепилась ошибочная установка среди поставщиков, что при поставке продукции в сеть она автоматически продается.

Увы, это не так. А в период падения потребительской активности резко сокращаются показатели продаж как по отдельным категориям, так и в целом по сетям, и требуются активные совместные усилия производителей и поставщиков в борьбе за покупателя.

Перекус в коммерческих условиях со стороны ритейлеров изначально был вызван нехваткой торговых площадей в нашей стране. На сегодня Россия по-прежнему существенно отстает от развитых стран по обеспеченности населения торговыми площадями. В среднем российский норматив составляет 643 кв. м на тысячу человек, в то время как в Германии или во Франции – около 1,5 тыс. кв. м. Даже Москва имеет вдвое меньше торговых площадей, чем, например, Берлин. Текущие экономические условия не способствуют открытию новых магазинов. Более того, смею предположить, что возросшая законодательная нагрузка ускорит закрытие небольших розничных сетей и усилит позиции федеральных монополистов. Основным, наиболее надежным защитником для всех участников рыночной экономики является «ее величество конкуренция». Именно конкуренция среди торговых сетей за отечественного поставщика смогла содействовать естественному экономически обоснованному изменению коммерческих условий входа. Данные экономические механизмы заработали без дополнительных законодательных изменений, а именно из-за санкций, из-за скачка валютных курсов, когда розничные сети, потеряв зарубежных поставщиков и столкнувшись с резким сокращением продукции на своих полках, активизировали взаимодействие с отечественными производителями.

➡ 2. Закон однозначно усложнит ведение бизнеса участникам рынка, в том числе производителям и поставщикам мясной продукции.

Давайте для примера рассмотрим поправку, привязывающую срок оплаты

Сама постановка вопроса, что закон может упростить взаимоотношения между поставщиками и ритейлерами или что теперь новые поправки облегчат малому и среднему бизнесу доступ в торговые сети, ошибочна. Ключевая задача принятых поправок – сократить чрезмерные платежи поставщиков розничным сетям и ускорить возврат средств за уже поставленную продукцию.

к сроку годности продукции. В частности по мясным изделиям с десятидневным сроком годности срок оплаты согласно законодательным нововведениям составляет восемь дней с момента поставки. Мы должны учитывать, что данный пункт закона не просто меняет график оплаты, а создает дополнительную нагрузку на коммерческую службу, бухгалтерию и прочие подразделения ритейлера. За эти восемь дней им необходимо не только оплатить поставленный товар, но и уточнить у службы поставки, менеджеров магазина, были ли возвраты в партии или повреждения товара. Все эти данные поставщик должен подтвердить и согласовать за этот же восьмидневный срок.

Фактически закон требует, чтобы весь процесс поставки и оплаты работал в автоматическом режиме – как у поставщика, так и у ритейлера, исключая возможность ошибки. Однако до такой степени процессы отлажены только у крупных федеральных игроков, имеющих 3–8 тыс. точек. А когда у вас 10–15 магазинов?

При этом штрафная нагрузка за неисполнение регламента не зависит от того, сколько торговых точек входит в сеть. Сумма штрафа составляет 20–40 тыс. рублей на сотрудника и от 2 до 5 млн рублей на юридическое лицо. По нынешним временам стоимость розничного бизнеса, включающего всего 10 магазинов, может не покрывать такой штраф.

Возрастет напряжение при ведении розничного бизнеса в условиях и так падающей рентабельности. А это может спровоцировать сокращение малого и среднего сегмента от 20%–30% по всей стране.

В подобной ситуации каждому производителю стоит выстраивать более тесное взаимодействие со своими потребителями, активизировать процесс открытия специализированных магазинов от производителей по аналогии с «Мясным рядом», «Избенкой», развивать интернет-торговлю, принимать участие в ярмарках выходного дня.

Мнения экспертов



Компенсировать утраченные поступления ритейлеры могут через увеличение процента штрафных санкций, дополнительные скидки под различные уровни критериев, оплата услуг может происходить через сторонние агентства и компании.

➡ 3. Ретробонус – это, по сути, премия, которой производитель стимулирует ритейлера при условии достижения определенных объемов реализации продукции. Перевыполнен план производителя – ритейлер получает премию.

На сегодня Россия по-прежнему существенно отстает от развитых стран по обеспеченности населения торговыми площадями. В среднем российский норматив составляет 643 кв. м на тысячу человек, в то время как в Германии или во Франции – около 1,5 тыс. кв. м.

Выгоды производителя очевидны. Как стимулировать ритейлера активнее продавать именно ваш товар в череде аналогичного ассортимента, теперь не совсем понятно. В текущей экономической ситуации прибыль розничного бизнеса у некоторых федеральных сетей в соответствии с обязательными публикациями финансовой отчетности акционерных обществ не достигает более 2–3%, у некоторых она – даже отрицательная. Времена сверхприбылей и сверхдоходов прошли. Нужно учиться вести бизнес на уровне минимальной рентабельности. Так, например, с начала этого года закупщики запрашивают от поставщиков прайс без каких-либо наценок для формирования наиболее привлекательного предложения для потребителей. Поэтому лидеры в ценовых и брендовых категориях не заметят существенных изменений. Производители, имеющие в сети большой спектр как ликвидных, так и ассортиментных товаров, смогут активно развивать свои продажи, перераспределяя бюджеты внутри продуктового портфеля. Фермеры, небольшие производители, новые игроки не смогут проводить акции, так как 5% – это сумма, на которую акцию не проведешь! В результате товар будет вымываться с полок. Есть, конечно, другой вариант – привлечь сторонние агентства,

главное, чтобы они не были аффилированные, и оплачивать их комиссию, нельзя напрямую договариваться с сетью. Но это может спровоцировать повышение цены и как следствие сделать товар менее конкурентоспособным.

➡ 4. Если и стоит внести поправки, то поправки в конкурентоспособность нашей экономики. И более внимательно относиться к интересам потребителей. Всем сейчас непросто: резко упал спрос, люди переориентируются на другие ценовые сегменты. Продовольственная инфляция за этот год составит около 15–17%; на сегодняшний день расходы домашних хозяйств на продуктовую корзину, по данным исследовательского холдинга «РОМИР», превысили 50% (согласно сообщению Росстата, 38%). По методике ОЭСР, 35% – это уже показатель тотальной бедности. В такой ситуации стоит переходить от индексации пенсий к западной аналогии food stamp – продуктовым маркам для социально незащищенных слоев населения. Этот инструмент гарантирует сбыт товаров отечественного производства, потребитель получает продукты хорошего качества, и при этом не происходит инфляционного скачка. Но, увы, дальше обсуждения эффективности данного инструмента дело у нас пока не движется.



Дмитрий Судариков,
директор по продажам
Группы «ПРОДО»:

➡ 1. С принятием поправок в Закон о торговле возможность попадания новых продуктов на полки становится выше, однако их дальнейшее развитие в сети – это по-прежнему сила бренда и его оборачиваемость с пол-

ки. Ограничения по выплатам бонусов и услуг, заложенные в новый закон, должны снизить контрактную нагрузку на поставщика.

Поправки призваны сделать отношения поставщиков и ритейлеров более прозрачными и взаимовыгодными. Их влияние мы сможем увидеть до конца года при проведении переговоров кампаний и определении ключевых условий, которые сети предложат поставщикам.

➡ 2. Можно ожидать, что игроки перейдут на поставки в сети по net-net цене, а виды скидок будут упорядочены. Конечно, общие выплаты по контракту будут ограничены (бонус + услуги не более 5%).

Цены на полках магазинов перестанут зависеть от различных коммерческих условий сетей. Зависимость цены исключительно от наценки вводит рыночные механизмы ценообразования, что расширяет возможности выбора поставляемой продукции и позволяет эффективно взаимодействовать с целевым потребителем через полку.

➡ 3. Предположу, что заработок ритейла на ретробонусах составлял от 10% до 35%. Теперь наценка сетей, скорее всего, вырастет, так как законодательно она не ограничена, следовательно, по некоторым видам продукции возможен незначительный рост цен. Компенсировать утраченные поступления ритейлеры могут через увеличение процента штрафных санкций, дополнительные скидки под различные уровни критериев, оплата услуг может происходить через сторонние агентства и компании.

Принципиально важным элементом контроля является постоянный мониторинг со стороны ФАС и других контролирующих органов. Кроме того, с поставщиками важно наладить оперативную обратную связь по нарушениям.

Мнения экспертов

Порядка 20% товарооборота – это ретробонусы, которые могли получать торговые сети в условиях предыдущего законодательства. Сейчас ритейлеры могут компенсировать утраченные поступления, придумав фирмы-прослойки, схемы или разработав дополнительные штрафы.

4. На данный момент не вижу необходимости в дополнительных корректировках закона. Поправки приняты важные и эффективные. Требуется время, чтобы увидеть, как они будут работать. Сейчас главное – обеспечить соблюдение сетями принятой редакцией Закона о торговле.



Олег Петриченко,
генеральный директор
Группы Компаний
«Здоровая Ферма»

2. На производителях и поставщиках мясной продукции закон не скажется, но, к примеру, мелкие сети рискуют столкнуться с проблемой ликвидности. Согласно новому закону сокращена максимальная отсрочка оплаты ритейлерами продовольствия, полученного от поставщиков, что вынудит мелкие сети нести дополнительные финансовые нагрузки.

3. Порядка 20% товарооборота – это ретробонусы, которые могли получать торговые сети в условиях предыдущего законодательства. Сейчас ритейлеры

могут компенсировать утраченные поступления, придумав фирмы-прослойки, схемы или разработав дополнительные штрафы. В этом вопросе нужно не мешать сетям, а разрабатывать прозрачные, четкие правила «игры», приближенные к реалиям рынка.

4. Конечно, хотелось бы, чтобы законодатели разрабатывали законы с участием игроков рынка, используя их опыт и экспертизу. Поэтому в данном случае логичнее было бы не вносить правки в новый закон, а дорабатывать имеющуюся версию документа. **МС**

1. Новый закон не облегчит доступ среднему и малому бизнесу в торговые сети: ситуация на рынке останется прежней, включая как определенные сложности, так и очевидные преимущества от работы с сетями. Ритейл сегодня не готов пускать на свои полки новых поставщиков – в случае невостребованности какого-то нового товара они могут понести убытки.

От поборов Закон о торговле защитит отчасти: большие «аппетиты» отдельных игроков были ограничены и ранее, предыдущей версией документа. Да, сейчас будет ограничен размер вознаграждения, который торговая сеть получает от поставщика за приобретение товара, и платы за продвижение товаров, логистику, подготовку и упаковку и т. д. Сейчас он составит 5% против 10% в предыдущей версии закона. Однако есть риск, что ритейлеры обеспечат недостающие 5%, разработав новые варианты сбора денег с поставщика. Иными словами, найдут способ компенсировать утраченные поступления.

Поправки отразятся и на взаимоотношениях поставщиков и ритейлеров: вряд ли закон существенно изменит порядок взаимодействия между ними, но то, что придется подстраиваться под новые условия, – сейчас это скорее усложнит рабочие отношения.

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



Спор о контроле качества

Подготовленная Роспотребнадзором и утвержденная правительством «Стратегия повышения качества пищевой продукции до 2030 года» уже подвергается критике экспертов и участников рынка.

Возможные варианты корректировки документа обсудили 14 июля в экспертно-аналитическом центре РАНХиГС чиновники, ритейлеры и производители. Сейчас стратегия предполагает, что качество продуктов удастся обеспечить, запустив систему его отслеживания и изменив нормативное регулирование стандартов производства. Предполагается, что до конца декабря этого года Роспотребнадзор представит план реализации этих мероприятий.

Экспертов беспокоит «информационное обеспечение» товаров – на их упаковках недостаточно информации, а истинный состав продукции многие производители предпочитают не указывать. Представители РАНХиГС говорили о необходимости определить категории качества продуктов (аналог высшего, первого, второго сортов, применявшихся во времена СССР), чтобы потребителю было легче ориентироваться, а также ввести более подробную систему маркировки.

Эксперты говорили о том, что введение продовольственного эмбарго привело к росту производства, но качество большинства видов продукции снизилось. При этом в России нет органа, который боролся бы с фальсификациями. Эти выводы поддержал помощник руководителя Россельхознадзора А. Алексеев. По его словам, добросовестным производителям сложно конкурировать с мошенниками. «У нас системный кризис в области производства, сертификации, отслеживания пищевой продукции», – сказал А. Алексеев. – России нужна единая служба, которая может организовать контроль продукции от поля до прилавка».

Отметим, что о создании системы сквозного контроля речь идет и в принятой стратегии, но конкретных мер она не содержит. Как уточнил Алексеев, речь о возможном объединении Россельхознадзора и Роспотребнадзора сейчас не идет. Между тем, бизнес неоднократно обращался с жалобами на обременительные дублирующие надзорные функции Россельхознадзора и Роспо-

требнадзора. «И в этом отношении в рамках исполнения поручения президента о ликвидации устаревших и дублирующих функций контрольно-надзорных органов мы обязаны эту практику прекратить», – говорит источник в правительстве.

По итогам заседания РАНХиГС направит в аппарат правительства предложения по корректировке стратегии. Речь идет о подготовке законопроекта о фальсифицированных товарах – в нем будут предложены штрафы за производство такой продукции. Другая инициатива – господдержка производителей региональных продуктов по аналогии с европейской системой защиты товаров, контролируемых по происхождению.

kommersant.ru

237 млрд рублей на сельское хозяйство

Общий объем поддержки сельского хозяйства в этом году составит 237 млрд рублей, сообщил федеральный министр сельского хозяйства А. Ткачев.

По его словам, аграрии используют весь потенциал, и у страны есть уникальная возможность накормить не только свои регионы. «Растет зарплата сельхозпроизводителей, уменьшается количество нерентабельных предприятий, экономическая ситуация улучшается», – резюмировал министр.

Ранее А.Ткачев заявил, что сельскохозяйственное машиностроение России в 2016 году получит господдержку в 10 млрд рублей.

ria.ru



Фермы и скотобойни занесут в госреестр

Минсельхоз совместно с Россельхознадзором подготовил проект постановления о порядке эксплуатации Федеральной государственной информационной системы в области ветеринарии (ФГИС). Новый госреестр объединит сведения о ветеринарах, фермах и проверочных мероприятиях.

Документ опубликован на портале проектов нормативно-правовых актов. В ФГИС будет размещаться информация о профильных ветеринарных госорганах, «зарегистрированных специалистах в области ветеринарии,

занимающихся предпринимательской деятельностью», «об объектах, связанных с содержанием животных, производством, переработкой, хранением, транспортировкой и реализацией подконтрольных товаров, утилизацией биологических отходов», о проведении профилактических, лечебных мероприятий и карантине, о результатах ветеринарно-санитарной экспертизы и лекарств.

После вступления в силу постановления в течение 30 дней регионы предоставят для системы всю информацию, а Россельхознадзор определит технические требования ее функционирования.

ФГИС создается с целью обеспечения прозрачности оборота ветеринарных препаратов, регистрации проверок, оформления ветеринарных документов и разрешений на ввоз и вывоз с территории России соответствующих товаров.

rns.online



Ливан готов закупать мясо в РФ

На переговорах в Бейруте делегация Россельхознадзора обсуждалась перспектива увеличения взаимовыгодного товарооборота между двумя странами. Министр сельского хозяйства Ливана Акрам Шехайеб высказал заинтересованность в увеличении поставок российского зерна и мясной продукции.

«Ливанский министр поднял вопрос об импорте российской животноводческой продукции еще во время визита в Москву в июне. Наши производители способны осуществить поставки в Ливан мяса говядины, мяса птицы и свинины. Сейчас идет отработка механизма, технических моментов, согласование сертификатов», – отметил представитель Россельхознадзора.

Он напомнил, что на рынок Ливана уже активно поступает российская пшеница. По его словам, ливанский министр заявил о готовности закупать в России по 300 тыс. т пшеницы в год.

Как рассказали в Россельхознадзоре, ливанцы настроены очень позитивно. «Наши коллеги хотят наращивать экспорт в Россию, и разговор шел о выработке новых логистических путей доставки ливанской продукции. Они заинтересованы также в укреплении

двусторонних контактов в части подтверждения документального сопровождения грузов», – подчеркнул в ведомстве.

tass.ru

Меры по противодействию АЧС

Первый заместитель министра сельского хозяйства РФ Джамбулат Хатуов 18 июля провел заседание оперативного штаба с представителями восьми областей Центрального и Приволжского федеральных округов по вопросам анализа и контроля выполнения решений и рекомендаций комиссии правительства РФ по предупреждению распространения и ликвидации африканской чумы свиней на территории страны.

Представители Минсельхоза, Россельхознадзора, Роспотребнадзора, Минприроды России, Генеральной прокуратуры и МВД России заслушали доклады об эпизоотической обстановке в Центральном и Приволжском федеральных округах.

Директор департамента ветеринарии Минсельхоза России Владимир Шевкопляс проинформировал участников заседания о том, что именно на этих территориях сосредоточено более 60% общего поголовья свиней по стране, при этом свыше 80% животных содержится в промышленных предприятиях, ввиду чего эпизоотическая ситуация там вызывает повышенное внимание.

«Качественное улучшение эпизоотической обстановки, а также оперативное реагирование в части заноса и распространения вируса в ряде регионов осложняется недостаточно налаженной системой учета свиней, отсутствием действенного контроля за оборотом животных и животноводческой продукции, реестра поднадзорных объектов по убоям и утилизации», – подчеркнул Джамбулат Хатуов.

Первый заместитель главы аграрного ведомства отметил, что в регионах необходимо провести детальный анализ эффективности принимаемых органами исполнительной власти мер по стабилизации эпизоотической ситуации по африканской чуме свиней среди домашних свиней и в дикой фауне, обратив внимание на проблемы межведомственного взаимодействия органов исполнительной власти и организаций всех уровней. Кроме этого, необходимо разработать и утвердить схему оперативного взаимодействия органов исполнительной власти, ведомств и организаций с учетом высоких рисков дальнейшего распространения африканской чумы свиней, а также принять дополнительные меры по пресечению несанкционированной торговли животными и продукцией животного происхождения непроведенной выработки, в том числе на ярмарках и рынках выходного дня.

Минсельхоз России рекомендовал провести в каждом муниципальном образовании переучет объектов убоя животных, переработки сырья, мест производства и хранения продукции и мест утилизации отходов. Уполномоченным службам регионов поручено усилить контроль за осуществлением биологической защиты крупных свиноводческих предприятий, предусмотреть возможность создания вокруг них буферных зон, свободных от свинопоголовья.

МСХ



В Приморье лимит на свиней исчерпан

В Приморье некоторыми игроками, скорее всего, будет наложен мораторий на строительство новых свинокомплексов, чтобы остановить рост производства товарной свинины.

Это связано с нарастающими рисками перепроизводства, следствием которого стали падение цен и невозможность окупить инвестиции. Уже сейчас на рынке наблюдается вымывание малого бизнеса.

Лимит на новые проекты в производстве свинины исчерпан. «По данным краевой администрации для обеспечения потребности Приморья свиной требуется 100 тыс. голов. Сегодня их 140 тыс., и дополнительно до конца года поголовье увеличится еще на 40 тыс. Кроме того, компания «Русагро» уже начала строительство свинокомплекса», — рассказал Николай Бешапкин, коммерческий директор ООО «Арсеньевский свинокомплекс».

Перепроизводство сказалось на цене. По сравнению с 2015 годом, если говорить о живом весе, цена в 2016-м упала в два раза, цена кормов выросла в два раза. Заход на рынок таких крупных игроков, как «Русагро», в свете падения покупательской способности и стремительно взлетевших цен на кормовую базу осложнил жизнь субъектам малого и среднего предпринимательства настолько, что они начали закрываться.

Квоты на импорт и поставки свинины по заманчивым ценам из европейской части России перекрывают кислород местному бизнесу. Из черноземной зоны, где урожайность значительно выше, себестоимость зерна, соответственно, ниже, приходит качественное мясо чуть менее 150 рублей за килограмм — уже

в брикетах и бескостное. Свинокомплексы на Алтае производят продукцию, которую сегодня выгодно реализовывать в Приморье. Крестьянско-фермерские хозяйства (КФХ) закрываются и переориентируются на ЛПХ.

konkurent.ru

Ввоз племенного скота освободили от НДС

Президент России Владимир Путин подписал федеральный закон об освобождении до 31 декабря 2020 года включительно налогоплательщиков от уплаты НДС при реализации и ввозе в РФ племенного скота и племенной птицы, сообщается на официальном портале правовой информации.

Федеральный закон освобождает от НДС на территории РФ операции по реализации (передаче для собственных нужд) племенного крупного рогатого скота, племенных свиней, овец, коз, лошадей, полученных от них эмбрионов и семени, а также племенной птицы и племенного яйца. Льгота применяется при наличии у налогоплательщика племенного свидетельства.

Аналогичная льгота предоставляется и при ввозе в РФ племенного скота и птицы, а также эмбрионов, семени и племенного яйца, но при условии представления в таможенный орган разрешения, выданного в соответствии с законом «О племенном животноводстве».

Ранее при реализации и ввозе племенного скота и птицы применялась пониженная ставка НДС — 10%.

Госдума приняла закон об освобождении до 1 января 2021 года налогоплательщиков от уплаты НДС при реализации и ввозе в РФ племенного скота и племенной птицы 10 июня 2016 года.

Портал промышленного птицеводства

Маржа снизится вдвое

Доходность производителей мяса уменьшается на фоне роста производства и падения платежеспособного спроса.

В этом году доходность производителей мяса птицы может снизиться с 15–20% до 5–10% в зависимости от масштаба предприятия и степени вертикальной интеграции. В свиноводстве этот показатель упадет до 15% с 30–40% в 2014–2015 годах, прогнозирует Институт конъюнктуры аграрного рынка (ИКАР).

Этот год однозначно станет крайне сложным для всей мясной отрасли, которая столкнулась с падением и стагнацией цен на фоне роста себестоимости, рассказал эксперт ИКАР Даниил Хотько.

Агроинвестор



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

Москва	(495) 642-82-42
Санкт-Петербург	(812) 600-45-45
Владимир	(4922) 34-66-11
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	(473) 206- 90-12
Пенза	(8412) 60-69-68
Хабаровск	(4212) 46-18-71
Уфа	(347) 246-64-98
Красноярск	(391) 264-06-30
Иркутск	(3955) 57-12-42
Краснодар	(861) 252-25-16
Пятигорск	(8793) 31-98-38
Армавир	(86137) 5-47-00
Рязань	(4912) 96-82-62

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



Событие:

25-я международная
выставка продуктов
питания WorldFood
Moscow



Весь мир мясной продукции на WorldFood Moscow 2016

С 12 по 15 сентября 2016 года в ЦВК «Экспоцентр» пройдет юбилейная, 25-я международная выставка продуктов питания WorldFood Moscow.

За четверть века выставка зарекомендовала себя как важное профессиональное событие пищевой отрасли, ориентированное на поиск производителями продуктов питания партнеров среди оптовых компаний, розничных сетей и предприятий общественного питания.

WorldFood Moscow традиционно вносит весомый вклад в развитие продовольственного рынка, являясь стартовой площадкой для презентации новых продуктов и технологий

отечественных и зарубежных производителей, а также иностранных компаний, только выходящих на российский рынок.

Участники WorldFood Moscow всегда отмечают, что через выставку удобно выводить продукты на рынок. Российские компании представляют новые виды мясной продукции собственного производства. Иностранные предприятия используют площадку мероприятия, чтобы продвигать на российский рынок свою продукцию.

На выставке продуктов питания WorldFood Moscow представлен широкий ассортимент овощей и фруктов, бакалеи, кондитерских и хлебобулочных изделий, мяса и рыбы, чая и кофе, консервов, молочных продуктов, масложировой продукции и соусов, а также замороженных продуктов и полуфабрикатов, продуктов для здорового питания и напитков отечественного и зарубежного производства.

Одним из ключевых на мероприятии является раздел «Мясо и птица»: растет

количество участников и площадь экспозиции, а также число заинтересованных в закупках посетителей.

В 2015 году мясную продукцию на выставке представляли 103 компании из 20 стран мира. Согласно статистическим данным 26% всех посетителей интересовались закупками для своих предприятий. В разделе представлен весь ассортимент мясной продукции: от охлажденного мяса до деликатесов из мяса дичи. Среди участников WorldFood Moscow 2016 – «Вегус», «Диковинка», Le bon Gout, «Русский кролик», AGRIKA International, ПК «Интер» и многие другие.

В этом году в разделе «Мясо и птица» будет представлено много новинок: мясные деликатесы по французским рецептам (мясной хлеб террин, куриные рулеты, колбаски), деликатесы из дичи, в т. ч. сырокопченая колбаса (лось, олень, кабан, страус, заяц, конина), швейцарская сыровяленая говядина (гризонская ветчина).



В этом году в разделе «Мясо и птица» будет представлено много новинок: мясные деликатесы по французским рецептам, деликатесы из дичи, в т. ч. сырокопченая колбаса, швейцарская сыровяленая говядина.

С точки зрения осуществления закупок, WorldFood Moscow представляет безусловный интерес для посетителей. Посещение выставки позволяет выбрать необходимые для бизнеса продукты питания и их поставщиков, а также расширить ассортимент реализуемой продукции благодаря большому количеству новинок, которые традиционно представлены на мероприятии.

На WorldFood Moscow поставщики и покупатели мясной продукции обсуждают современные тренды и ближайшие перспективы, чтобы соответствовать потребностям завтрашних потребителей. Это гарантирует не только идеи для развития бизнеса, но и прибыльное будущее заинтересованным сторонам.

С 2016 года посещение выставки платное. Для читателей журнала «Мясная сфера» действует промокод wfm16pFYAA для получения бесплатного электронного билета на сайте www.world-food.ru.

WorldFood Moscow uFI

25-я Международная выставка продуктов питания

12-15 сентября 2016
Москва, ЦВК «Экспоцентр»

www.world-food.ru

Организатор выставки **ITE**

Получите бесплатный электронный билет, указав промо-код **wfm16pFYAA**

IFFA

63000

посетителей-
специалистов
из 143 стран

1027

компаний
из 51 страны

Событие:

**международная выставка
мясной промышленности
IFFA-2016**

Дата:

7–12 мая 2016 года

Место проведения:

Германия, Франкфурт-на-Майне

Организаторы:

Messe Frankfurt

Участники:

1027 компаний из 51 страны

Посетители:

более 63 тыс. специалистов
из 143 стран

Площадь выставки:

110 тыс. кв. м

IFFA-2016 устанавливает новые рекорды

IFFA-2016, торговая выставка мясной промышленности №1 в мире, прошла во Франкфурте-на-Майне с 7 по 12 мая.

IFFA подтвердила свой статус выставки №1 в мире

В IFFA-2016 приняли участие более 63 тыс. посетителей-специалистов из 143 стран, что на 5% больше по сравнению с предыдущим мероприятием в 2013 году (60509 посетителей из 144 стран), причем в особенности нужно отметить возросшее количество посетителей из-за рубежа, которое достигло нового рекордного уровня – примерно 66%. Со стороны посетителей особенно широко были представлены Россия, Испания, Польша, Италия.

IFFA-2016 также поставила новый рекорд по числу экспонентов – всего в вы-

ставке приняло участие 1027 компаний (в 2013-м – 966). Участники мероприятия, которые приехали из 51 страны, представили инновации для всей технологической цепочки переработки мяса. На выставочной площади, составляющей 110 тыс. кв. м, как и в 2013 году, они продемонстрировали новые продукты и технологии для забоя скота, раздела туш, переработки, упаковки и продажи мяса.

Представители разных сфер отрасли встретились во Франкфурте-на-Майне, объединенные девизом «Meet the Best!», для того чтобы представить и открыть для себя последние инновации и тенденции будущего. IFFA – это ведущая в мире выставка мясной про-

мышленности, которая и в ближайшее время останется таковой. В этом году был отмечен рост всех показателей. «Чрезвычайно высокий уровень интернационализации, присутствие всех лидеров рынка и высокоинновационные продукты и технологии говорят сами за себя», – **отметил Вольфганг Марцин, президент и генеральный директор Messe Frankfurt.**

В центре внимания IFFA – инновационные и творческие решения для безопасного, эффективного и экономичного производства мяса и мясopодуKтов. Для предприятий, выпускающих производственное оборудование, IFFA является ведущей международной отраслевой выставкой, привлекающей самую большую сеть экспертов; для компаний это особый стимул для подготовки своих инноваций к выпуску по случаю выставки.

Клаус Шрётер, председатель подразделения мясopерерабатывающего оборудования в составе Объединения немецких машиностроительных предприятий (Verband Deutscher Maschinen und Anlagenbau – VDMA), подытожил свое участие в мероприятии такими словами: «Объединение немецких машиностроительных предприятий очень довольны результатами IFFA этого года. Было заключено множество новых контрактов, некоторые из них по крупномасштабным проектам. За этим стоит повышение потребления мяса во всем мире. Также данному факту способствовал высокий уровень посетителей, многие из которых являлись главными ответственными специалистами международного уровня. Наши иностранные клиенты в восторге от новых технологий и широкой продуктовой линейки, которая была разнообразнее, чем на любом другом мероприятии в мире, что делает IFFA непревзойденной выставкой».

IFFA – это также необходимое мероприятие для торговцев мясной продукцией, которые составляли самую обширную группу посетителей. **Президент Федерального союза мясников (Deutscher Fleischer-Verband – DFV) Хайнц-Вернер Зюс** был восхищен результатами выставки: «В общем, IFFA для нас и наших партнеров является прекрасной возможностью продемонстрировать наши сильные стороны. Представление товаров на этой площадке стало в высшей степени эффективным как для посетителей, так и представителей сферы торговли мясной продукцией Германии».



Представители разных сфер отрасли встретились во Франкфурте-на-Майне, объединенные девизом «Meet the Best!», для того чтобы представить и открыть для себя последние инновации и тенденции будущего.

Интерес к обширной деловой программе

В дополнение к инновационным продуктам, продемонстрированным участниками, выставка IFFA отличилась многогранной дополнительной программой мероприятий, которые осветили текущие события в этой сфере промышленности. Очень успешен был дебют Форума IFFA: с 8 по 11 мая он привлек более 750 участников, причем особый интерес был проявлен к теме «Автоматизация и оптимизация производительности».

Также пользовались спросом форумы по главным темам «Ингредиенты», «Безопасность продуктов питания и отслеживаемость», «Эффективность и устойчивость ресурсов». Кроме того, в первый раз моментальный успех имела дискуссия IFFA Talk, состоявшаяся во второй половине первого дня. В дискуссии приняли участие Михаэль Бодденберг, председатель фракции Христианско-демократического союза Германии (ХДС) в гессенском ландстаге (парламенте) и председатель наблюдательного совета Центрального кооператива немецкой мясной промышленности Zentralgenossenschaft des deutschen Fleischgewerbes – ZENTRAG), Вольфганг Хаммер, менеджер Целевой

Высокая степень интернационализации

Показатель интернационализации посещаемости выставки составил около 66% – это новый рекорд. В первую десятку стран, представители которых стали зарубежными гостями мероприятия, вошли Россия, Испания, Польша, Италия, Нидерланды, Китай, США, Австрия, Австралия и Украина. Высокие темпы роста посещаемости наблюдаются в Испании, Польше, Великобритании, Ирландии, Румынии и Греции. Что касается не европейских стран, то посетителей из Китая, США, Японии и ЮАР было значительно больше, чем в предыдущий раз. Всего IFFA-2016 посетили представители 143 стран.

группы Metro Cash & Carry, Фрэнк Киммер, представитель Совета директоров компании Müller Fleisch, профессор Вольфрам Шнекель, департамент продовольствия и пищевых наук Анхальтского университета, и Клаус Шрётер, председатель подразделения мясopерерабатывающего оборудования в составе VDMA, председатель Консультативного совета IFFA и партнер в Schröter Technologie GmbH & Co. KG.



Международный конкурс качества Немецкой мясной ассоциации (DFV), в котором участвовало около 3 тыс. продуктов, побил все рекорды. Во время самой выставки были оценены более 2,3 тыс. продуктов и еще более 300 приняли участие в двух международных конкурсах DFV, проводившихся в США и России в рамках IFFA.



Под председательством Ренате Кюлке (главного редактора журнала FleischWirtschaft) была проведена дискуссия по широкому спектру вопросов – от первого личного впечатления от выставки и современной «веганской тенденции» до нехватки квалифицированного персонала и того, как долго IFFA будет продолжать влиять на заказы после своего закрытия.

Международный конкурс качества Немецкой мясной ассоциации (DFV), в котором участвовало около 3 тыс. продуктов, побил все рекорды. Во время самой выставки были оценены более 2,3 тыс. продуктов и еще более 300 приняли участие в двух международных конкурсах DFV, проводившихся в США и России в рамках IFFA. Участники этих двух конкурсов, которые проводились во время подготовки к IFFA, получили на выставке сертификаты, медали и призы.

Посетители и участники остались довольны

Опрос компании Messe Frankfurt показал, что как посетители, так и участники дали мероприятию весьма высокие оценки. Так, 97% посетителей заявили, что они получили от выставки то, что хотели. В то же время 91% сказали, что экономический климат отрасли благо-

приятен. Самые большие группы посетителей составили представители розничной продовольственной торговли, мясоперерабатывающей индустрии и представители сферы торговли мясной продукцией. Что касается участников, 87% опрошенных заявили, что на выставке они достигли желаемых целей; 81% сказали, что они нашли свои целевые группы посетителей. Почти 60% были довольны количеством немецких посетителей. В то же время их удовлетворенность уровнем посетителей выросла на 3% – до 77%. Кроме того, 89% участников положительно оценили текущую экономическую ситуацию в отрасли.

Главные темы мясной индустрии на IFFA

Что делает IFFA непревзойденной выставкой мясной индустрии №1 в мире, так это ее специализация: все вращается вокруг мяса. Акцент делается на инновациях и тенденциях, которые обслуживают потребности рынка и имеют решающее значение для формирования будущего. Современные тенденции нашли свое отражение в широком спектре продуктов и услуг, предлагаемых участниками выставки.

Важными темами в области производственного оборудования для переработ-

ки и упаковки мяса и мясных продуктов являются качество и возрастающие требования по безопасности продукции и прослеживаемости. Кроме того, делается четкий акцент на увеличении производительности труда за счет повышения энергоэффективности, простоты технологии очистки, автоматизации и экологических решений.

В торговле мясной продукцией цель состоит в том, чтобы по максимуму использовать новые разработки в области привычек питания потребителей, то есть учитывать спрос на полуфабрикаты, готовые закуски и продукты-заменители мяса. Инвестиции в энергоэффективность и упрощение рабочих процессов – другие главные проблемы отрасли.

В случае компаний из сегмента «ингредиенты и пищевые добавки» в центре внимания – тенденции питания и модные веяния. «Чистая маркировка» является ведущим направлением в мясной промышленности в течение многих лет. Она отражает спрос потребителей и торговли на продукты с минимальным возможным количеством добавок. Сокращение соли при сохранении вкуса – еще одна важная тема.

Следующая выставка IFFA состоится во Франкфурте-на-Майне с 4 по 9 мая 2019 года. **MC**

Оболочка для сырокопчёных
и сыровяленых колбас

АЙЦЕЛ, КОТОРОГО ЖДАЛИ!

- Чистится по спирали
- Великолепный внешний вид
- Колбаса созревает как в фиброузе
- Еще стабильнее при работе
в автоматическом режиме
- Доступнее фиброузной оболочки



АТЛАНТИС-ПАК

Телефон горячей линии:
8 800 500-85-85 – для России
+7 863 255-85-85 – для стран
ближнего и дальнего зарубежья

info@atlantis-pak.ru
www.atlantis-pak.ru



Подробности на страницах журнала

На фото: АйЦел Премиум – калибр 100 мм

айЦел
Премиум



ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ САЙТ-ПОРТАЛ *SFERA.FM*

**СРЕДНЯЯ
ПОСЕЩАЕМОСТЬ**

1500-2000 уникальных
посетителей-специалистов портала
из разных стран мира

Сфера сближает...



Евгений Парамоненко:
директор по продажам и маркетингу
компании «Атлантис-Пак»

«Заметным становится расширение экспансии китайских производителей во всех сферах мясопереработки. Если раньше китайские компании выступали только в качестве поставщиков сырья и отдельных составляющих для производства, то сейчас они заявляют о себе как о равноценных участниках рынка в самых разных сегментах – оболочки, специи, добавки».

ЭКСПЕРТ ►

Об участии в IFFA

Основной целью нашего участия в IFFA-2016 было показать зарубежным и российским потребителям и дилерам, что мы серьезный международный игрок. И это не пустые заявления: мы уже построили завод в Чехии, открыли несколько филиалов и представительства за рубежом (в Германии, Польше, Франции, Румынии и Марокко) и не планируем на этом останавливаться. На выставке IFFA-2013 мы только заявляли о себе, как о серьезном международном игроке, познакомились с потенциальными клиентами. В этом году большинство переговоров прошло очень содержательно и продуктивно. Мы обсуждали с клиентами как внедрение наших новых продуктов, заменяющих упаковочные решения других производителей, так и сотрудничество по уже существующим контрактам.

О тенденциях и новинках

В этом году, как и на предыдущих выставках, своей масштабностью поражали стенды производителей оборудования. Размах таков, что порой в них можно было заблудиться. Для ряда посетителей это и возможность совершить удачную сделку – после выставки значительная часть выставочных образцов распродается с хорошими скидками.

Заметным становится расширение экспансии китайских производителей во всех сферах мясопереработки. Если раньше китайские компании выступали только в качестве поставщиков сырья и отдельных составляющих для производства, то сейчас они заявляют о себе как о рав-

ноценных участниках рынка в самых разных сегментах – оболочки, специи, добавки. Эта тенденция наблюдается не только на IFFA, но и на других отраслевых мероприятиях, например на ежегодной выставке «Агропродмаш» в Москве.

Изменений в холле, где представлены производители оболочек, было немного – присутствовали все основные игроки и в основном на тех же местах.

На выставках за рубежом никто не старается покорить клиента яркостью своего стенда или какими-то особыми «фишками» – всем тем, что мы привыкли делать и видеть на «Агропродмаше». В Европе, наоборот, ценятся скромность и серьезность в оформлении стенда.

Одной из заметных тенденций в развитии производства оболочек, пленок и пакетов является рост популярности функционального пластика. Всё активнее используются новые материалы (разные виды пластика) в качестве сырья. Большинство ключевых игроков рынка предлагает свои разработки в этой сфере, причем по своим свойствам эти продукты всё ближе к традиционным фиброульным и белковым оболочкам, что позволяет безболезненно замещать их на производстве. Определенная часть компаний презентует различные новые дополнительные услуги, в то время как продукты остаются традиционными на протяжении последних нескольких лет.

На IFFA-2016 мы также презентовали новинки своего производства, в частности оболочку АйСел Премиум для сырокопченых колбас, которой на нашем стенде была посвящена отдельная витрина.

О приоритетных выставках

Выбор зарубежных отраслевых мероприятий для участия зависит от географии интересов той или иной компании. Хотя IFFA по праву считается событием №1 в мясоперерабатывающей отрасли в мире, представители не всех стран там были представлены в полной мере. По нашим ощущениям, посетителей из Латинской Америки и Юго-Восточной Азии было значительно больше, чем из Франции, Италии, Испании и США. Многие европейцы предпочитают локальные события таким глобальным. По этой причине мы последние два года являемся экспонентами французской выставки CFIA и в будущем планируем расширять географию участия в мероприятиях за рубежом.

Что касается результатов нашей работы на IFFA-2016, то в полной мере их можно будет оценить примерно через год после ее окончания – когда пройдут промышленные испытания на мясоперерабатывающих комбинатах и начнутся коммерческие поставки по тем договоренностям, которые были достигнуты на выставке.

О наших в Европе

Средние и небольшие компании вполне могут принимать участие в зарубежных выставках, пусть и небольшими стендами. Как показывает наш опыт, на выставках за рубежом никто не старается покорить клиента яркостью своего стенда или какими-то особыми «фишками» – всем тем, что мы привыкли делать и видеть на «Агропродмаше». В Европе, наоборот, ценятся скромность и серьезность в оформлении стенда. Таким образом, компании-участники показывают, что они приехали на выставку работать, а не развлекаться. Мы заметили, что у некоторых крупных игроков отрасли стенды на IFFA в этом году по оформлению практически не отличались от вариантов прошлых лет.

О возможностях для роста

Как показывает практика, большинство производителей мясных продуктов во всем мире не готовы размещать заказы более чем за 1,5–2 месяца. Это связано и с нежеланием хранить у себя большое количество остатков на складе, и с гибкостью

ассортимента: мясокомбинаты проводят различные маркетинговые акции, а в зависимости от этого может меняться как объем производства того или иного продукта, так и изображение печати.

Мы продолжаем следовать нашей стратегии – быть ближе к клиенту. Для этого мы создаем производственные мощности в Европе и открываем торговые представительства за рубежом. Для нас важно не просто быть физически ближе к клиентам, но и быстрее реагировать на их потребности. /

гих экспонентов, в этом году значительно расширился список стран-участниц. Что, безусловно, большой плюс. Подобные мероприятия дают возможность охватить глобальную картину рынка. И чем шире представлена экспозиция, тем более объективная картина получается.

Если рассуждать о тенденциях, то главное мое впечатление – на мясном рынке происходит консолидация. Вероятно, это одно из следствий сложной экономической ситуации. Но это также и логичный путь развития отрасли. Очень важно, чтобы данный процесс сопровождался повышением качества и безопасности продукции. И, судя по

нием российских предприятий, сложно. Приоритеты в выборе очень зависят от профиля деятельности, ситуации в самой компании и многих сопутствующих обстоятельств. Однако всегда интересны обмен опытом, знакомство с передовыми технологиями, инновациями, а также возможность увидеть концентрированный срез рынка. Именно поэтому многие производители выбирают такие крупные мероприятия, как IFFA, в качестве приоритетного проекта для участия.

Российские компании могут вполне достойно выглядеть на фоне европейских коллег, ведь у многих есть качественный продукт, который не уступает другим аналогичным предложениям на международном рынке.



Ольга Теребова:

директор по связям с общественностью Группы «ПРОДО»

«Если рассуждать о тенденциях, то главное мое впечатление – на мясном рынке происходит консолидация. Вероятно, это одно из следствий сложной экономической ситуации. Но это также и логичный путь развития отрасли.»

ЭКСПЕРТ ▶

О наших в Европе

Российские компании могут вполне достойно выглядеть на фоне европейских коллег, ведь у многих есть качественный продукт, который не уступает другим аналогичным предложениям на международном рынке.

Так, например, в рамках выставки IFFA традиционно проводится Международный конкурс качества, в котором участвуют производители продукции мясопереработки из европейских стран. Впервые в этом году один из этапов конкурса был проведен в России совместно с ВНИИМП им. В.М. Горбатова. На суд экспертов была представлена продукция предприятий из стран СНГ, в том числе АО «Мясокомбинат Клинский» и АО «Омский бекон», входящих в Группу «ПРОДО», которая получила много медалей и была удостоена самой высокой оценки.

О возможностях для роста

Даже в кризисные времена практически у любого бизнеса есть возможности для роста. Хотя для этого необходимо вести очень гибкую политику, иногда пожертвовать частью прибыли, иногда – пересмотреть принципы ведения бизнеса. Главное – не поступаться качеством продукции в угоду снижению себестоимости. Участие в международных мероприятиях, подобных IFFA, это тоже один из факторов, влияющих на развитие компании, повышающих ее шансы. Как уже говорилось, это и обмен опытом, и встречи с потенциальными партнерами или клиентами. /

Об участии в IFFA

Такое крупное и представительное мероприятие, как IFFA, – прекрасная возможность познакомиться с ситуацией на рынке в разных странах. IFFA собирает представителей компаний, имеющих отношение к рынку мясопереработки, крупнейших производителей мяса, колбасных изделий, производителей профильного оборудования. Все эти отрасли находятся в сфере интересов Группы «ПРОДО». Узнать об опыте коллег из разных стран, обсудить насущные для участников рынка вопросы – все эти возможности предоставляет IFFA.

О тенденциях и новинках

Меня приятно удивил высокий профессионализм организаторов выставки. Начиная с грамотно составленной экспозиции и заканчивая непринужденной дружественной атмосферой, которую удалось создать на площадке.

Про отличия от предыдущего мероприятия рассуждать не берусь, так как я на нем не присутствовала. По отзывам дру-

тому, что представили участники выставки в 2016 году, в этом направлении крупными игроками проводится большая работа.

Узнать об опыте коллег из разных стран, обсудить насущные для участников рынка вопросы – все эти возможности предоставляет IFFA.

О приоритетных выставках

Для того чтобы средние и небольшие российские компании захотели приехать на зарубежные выставки или форумы, международное развитие должно быть в сфере их интересов. Хотя зарубежные мероприятия могут быть полезны и тем, кто так или иначе сотрудничает с иностранными компаниями – закупает оборудование, технологии и проч.

Назвать конкретные проекты, которые сегодня пользуются повышенным внима-



Сергей Антоненко:
руководитель проектов
ООО «АДОПУС-КОНСАЛТ»

«С точки зрения экспозиции, в 2016 году продолжилась тенденция «глобализации» стендов. Всё меньше становится стендов небольших компаний, всё большим размахом отличаются стенды лидеров отрасли.»

ЭКСПЕРТ ▶

Об участии в IFFA

Наша компания традиционно посещает выставку с двумя целями: чтобы поработать с русскоговорящими клиентами на стендах основных партнеров, французских предприятий LUTETIA и SAIREM, а также для того, чтобы познакомиться с последними достижениями техники и технологии в области мясopереработки.

О тенденциях и новинках

Надо сказать, что в этом году мы не увидели ничего революционного в техническом плане. Большинство «новинок», по сути, является эволюционным развитием давно известных решений. Стало немного удобнее, немного быстрее, добавились новые функции, изменился интерфейс программного обеспечения и т. д.

Трудно придумать что-то по-настоящему новое в машинах. Больше возможностей – в технологии. Например, наши французские партнеры представили действительно инновационные технологии производства сырокопченых и сыровяленых деликатесов без использования климатических камер.

В целом было очевидно, что кризис сильно повлиял на мясopерерабатывающую отрасль как России, так и Европы. Посетителей из нашей страны было раз в пять меньше, чем три года назад, и в десять раз – чем в благоприятном 2007 году. Да и в целом количество гостей выставки сократилось заметно, несмотря на то, что организаторы отчитались об увеличении. Наиболее активными были посетители из Латинской Америки и Азии, где рынок мясopереработки растет. Специалисты, приехавшие из России, как правило, имели конкретные задачи, уделили много внимания переговорам

с конкретными поставщиками и на общий осмотр выставки отвели не очень много времени. При этом основной интерес проявляли к трем направлениям: возможность выпуска новых продуктов, возможность сокращения издержек и возможность увеличения сроков реализации продукции.

С точки зрения экспозиции, в 2016 году продолжилась тенденция «глобализации» стендов. Всё меньше становится стендов небольших компаний (которые иногда предлагали очень интересное оборудование и технологии), всё большим размахом отличаются стенды лидеров отрасли.

Трудно придумать что-то по-настоящему новое в машинах. Больше возможностей – в технологии. Например, наши французские партнеры представили действительно инновационные технологии производства сырокопченых и сыровяленых деликатесов без использования климатических камер.

О приоритетных выставках

Сегодня IFFA, которая всегда считалась одним из главных событий в мясной отрасли и занимала центральное место в выставочном календаре российских игроков рынка, стала больше имиджевым мероприятием, а также площадкой для переговоров, где клиенты могут напрямую общаться с представителями компаний-производителей. Соответственно, и результаты участия зависят больше от того,

какую подготовительную работу провели российские представители этих компаний.

Кстати, в связи с очень небольшим количеством россиян на IFFA мы ожидаем больше посетителей на выставке «Агропродмаш-2016».

Кризис сильно повлиял на мясopерерабатывающую отрасль как России, так и Европы. Посетителей из нашей страны было раз в пять меньше, чем три года назад, и в десять раз – чем в благоприятном 2007 году. Да и в целом количество гостей выставки сократилось заметно, несмотря на то, что организаторы отчитались об увеличении.

О наших в Европе

В этом году несколько отечественных компаний имели собственные стенды на IFFA. Никакого принципиального отличия от европейских вариантов мы не заметили, всё было на уровне. Продвижению российской продукции очень помогла бы поддержка государства. Например, организация общего российского стенда, как это делают на зарубежных выставках многие страны. При этом часть участия оплачивает правительство, а часть – сами экспоненты.

О возможностях для роста

Потенциал российского рынка мясopереработки напрямую связан с состоянием потребительского спроса. Давно известно, что уровень потребления мясных изделий в нашей стране неотягивает до необходимого. Начнут расти доходы населения – мясopереработка выйдет на новый виток развития. Есть еще и такой мало развитый у нас сегмент, как готовые блюда и полуфабрикаты высокой степени готовности. Здесь еще поле не паханное.

Что касается успешных стратегий в условиях современного рынка, то здесь я Америки не открою. Но могу подтвердить по опыту многих своих клиентов: кто продолжает развиваться, осваивает новые технологии, покупает оборудование – тот выходит из кризиса «на коне» и увеличивает объемы продаж. Те же, кто все время откладывает – «до осени», «до выборов», «до стабилизации валюты», – значительного успеха не добиваются. **МС**



Кролиководство – достаточно доходная отрасль животноводства, так как кролики отличаются высокой многоплодностью.



Автор: **Антон Щербаков**,
эксперт Информационного
агентства «Крединформ»

Author: **Anton Shcherbakov**,
expert of the Credinform
News Agency

Производство крольчатины: настоящее и будущее

Rabbit Meat Production: Present and Future

Кролики имеют довольно широкое хозяйственное значение для человека, в том числе как источник легкоусвояемого белка. Наиболее высокого качества крольчатину получают от так называемых мясных пород кроликов. Крольчатина, так же как и индюшатина, низкокалорийна, содержит мало жиров и гладковолокниста по структуре.

Состояние кролиководства в России

Кролиководство – достаточно доходная отрасль животноводства, так как кролики отличаются высокой многоплодностью. В течение года от взрослой самки можно получить 4–6 окролов, в каждом из которых обычно бывает по 6–8 крольчат. Отдельные продуктивные самки приносят по 12–15 и более крольчат за один окрол. Кролики нетребовательны к условиям содержания

Rabbits are fairly significant for human economy, including as a source of easily digestible protein. The so-called meat-breed rabbits give us the highest quality rabbit meat. Rabbit meat, along with turkey, is low-calorie, low-fat and has smooth fibrous structure.

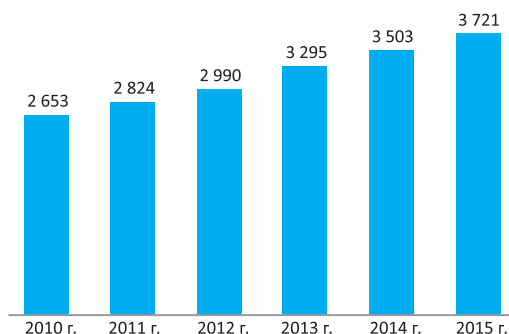
Status of Rabbit Breeding in Russia

Rabbit breeding is a quite profitable sector of animal breeding, since rabbits are remarkable for their high fertility. Within a year, an adult doe can produce 4–6 kindlings with 6–8 infant rabbits in each. Some productive does give 12–15 and more infant rabbits in one kindling. Rabbits are not demanding for maintenance and feeding conditions. Thanks to their thick fur they can stay in open cages throughout a year.

Rabbit breeding is a quite profitable sector of animal breeding, since rabbits are remarkable for their high fertility. Within a year, an adult doe can produce 4–6 kindlings with 6–8 infant rabbits in each.

Рисунок 1. поголовье кроликов в России, динамика, тыс. голов

Figure 1. Rabbit Livestock in Russia, dynamics, thousand animal units



и кормления. Благодаря густому меху они могут круглый год находиться в открытых клетках.

Крольчатина – диетический и полезный мясной продукт, приближающийся по своим свойствам к курятине, а по содержанию белка и жира превосходящий ее. Белки крольчатины усваиваются организмом на 90%, в то время как белки говядины, например, всего на 60%. Наиболее полезным считается мясо животных в возрасте 4–5 месяцев.

Витаминный и минеральный состав мяса кроликов не сравним ни с каким иным мясом. Так, в крольчатине содержится витаминов B6, B12, PP значительно больше, чем в говядине, баранине и свинине. В нем много железа, фосфора и кобальта, в достаточном количестве имеется марганец, фтора и калия. В то же время крольчатина бедна солями натрия, что делает ее незаменимой в диетическом питании.

Особенно полезна крольчатина для лиц, нуждающихся в полноценных белковых продуктах, детей дошкольного и подросткового возраста, кормящих матерей, престарелых людей. Рекомендуется крольчатина и тем, кто страдает пищевой аллергией, заболеваниями сердечно-сосудистой системы, органов желудочно-кишечного тракта, печени.

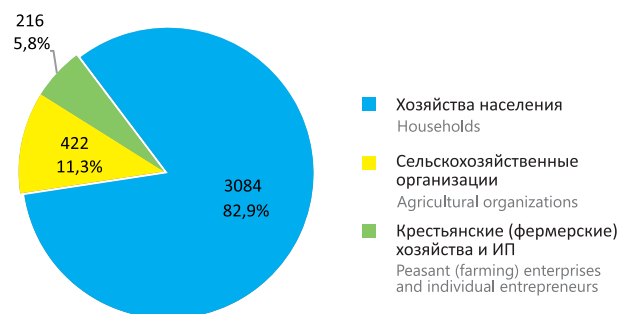
Кролики очень быстро набирают вес. К примеру, поросенок удваивает свой вес к 15-дневному возрасту, а теленок – к 47-дневному, тогда как крольчонок достигает таких же результатов уже к шести дням. К месячному возрасту его масса увеличивается уже в 10 раз. Такой интенсивный рост крольчат в значительной мере объясняется высокой питательностью кроличьего молока. В нем содержится 15% белка, от 10 до 20% жира, около 2% сахара и 2,5% минеральных солей.

По итогам 2015 года в России было учтено официальной статистикой 3721 тыс. кроликов, причем этот показатель увеличился к уровню 2014 года на 218 тыс., или 6,2% (см. рис. 1). А если сравнивать последние данные с 2010 годом, то поголовье кроликов приросло на 1068 тыс. голов – это более 40%!

На рис. 2 показана структура поголовья кроликов по типам хозяйств в 2015 году. В основном

Рисунок 2. поголовье кроликов по типам хозяйств, тыс. голов и % от общего поголовья в 2015 году

Figure 2. Rabbit Livestock by the types of facilities, thousand animal units and % of the total livestock in 2015



Rabbit meat is a dietary and healthy meat product similar to poultry by its properties and even overcoming the latter by the contents of protein and fat. Ninety per cent of rabbit meat proteins are digested by the body, while, for instance, only 60% of beef proteins are digested. The meat of animals at the age of 4-5 months is believed to be the most healthy.

Vitamin and mineral composition of rabbit meat could not be compared with any other meat. Thus, rabbit meat contains much more B6, B12, PP vitamins than beef, mutton and pork. It contains much ferrum, cobalt and phosphorus, and sufficient amount of manganese, fluorine and potassium. At the same time, rabbit meat is poor in sodium salts, which makes it indispensable in dietary nutrition.

Rabbit meat is especially good for those who are in need of complete protein products, pre-school children and teenagers, nursing mothers, and the elderly. Rabbit meat is recommended to those who suffer from food allergy, diseases of the cardiovascular system, gastrointestinal tract and liver.

Rabbits gain weight very quickly. For instance, a sucking pig doubles its weight by the age of 15 days, a calf - by the age of 47 days, while an infant rabbit reaches the same results in six days. By the age of one month, its weight increases as much as tenfold. Such rapid growth of infant rabbits is largely due to the high nutritional value of rabbit milk. It contains 15% of protein, from 10% to 20% of fat, about 2% of sugar and 2.5% of mineral salts.

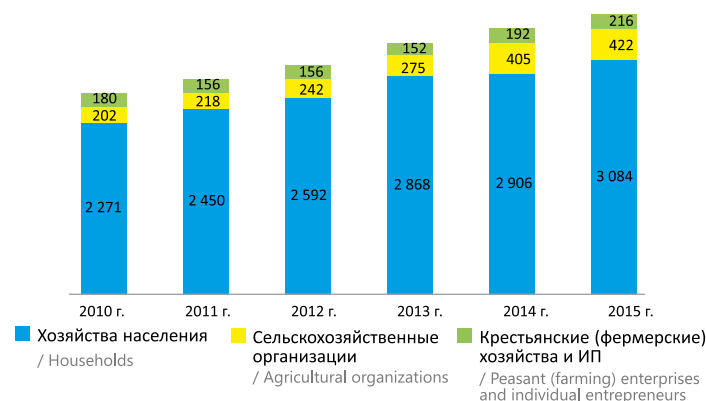
Based on the results of 2015, 3,721,000 rabbits were registered by official statistics; this figure exceeds the level of 2014 by 218,000, or 6.2% (see fig.1). If we compare the latest data with the data of 2010, the livestock of rabbits has increased by 1,068,000 animal units, which is more than 40%!

Fig. 2 shows the structure of rabbit livestock by the types of rabbit breeding facilities in 2015. Rabbits are mainly bred in households, where the livestock has reached 3,084,000 animal units (82.9% of

В разведении кроликов в основном участвует население, а крупные сельскохозяйственные организации, фермеры и ИП специализируются на наиболее распространенных животных – крупнорогатом скоте и свиньях.

Рисунок 3. Поголовье кроликов по типам хозяйств, динамика, тыс. голов

Figure 3. Rabbit livestock by the types of facilities, dynamics, thousand animal units



кролик разводится в хозяйствах населения, где поголовье достигло 3084 тыс. (82,9% от всего поголовья); в сельскохозяйственных организациях содержится 422 тыс. голов (11,3%); меньше всего кролики интересны как объект животноводства крестьянско-фермерским хозяйствам и ИП – 216 тыс. голов (5,8%). В этом и состоит основная особенность нашего кролиководства.

Если рассмотреть структуру разведения крольчатины по типам хозяйств в динамике, то можно подтвердить следующее. В разведении кроликов в основном участвует население, а крупные сельскохозяйственные организации, фермеры и ИП специализируются на наиболее распространенных животных – крупнорогатом скоте и свиньях. В 2010 году на долю населения приходилось более 85% от всего поголовья кроликов в стране (см. рис. 3), что не многим отличается от данных 2015 года.

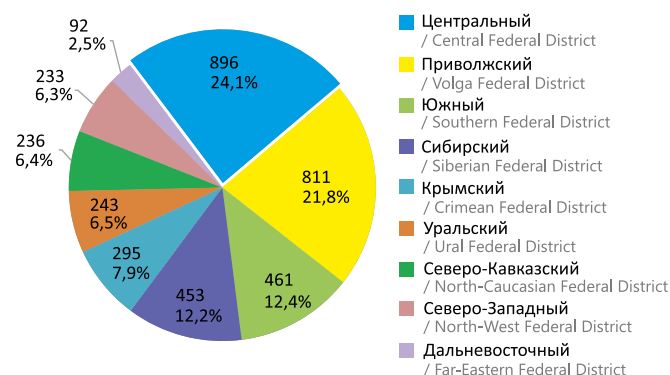
Анализируя данные по поголовью кроликов в 2015 году в разрезе федеральных округов, можно сказать, что здесь также прослеживается своя закономерность: из-за высокой численности населения Центральный ФО по этому показателю занимает первое место. Всего в ЦФО насчитывается 896 тыс. голов, или 24,1% от общего поголовья кроликов в РФ. На втором месте следует Приволжский ФО – 811 тыс. голов, или 21,0% от общего поголовья. Замыкает тройку лидеров Южный ФО – 461 тыс. голов, или 12,4% от общего поголовья.

Следует отдельно отметить Крымский ФО, где насчитывается 295 тыс. голов (пятое место из восьми). Новая территория России демонстрирует хорошие результаты и обгоняет более густонаселенные федеральные округа.

В региональном разрезе по поголовью кроликов впереди всех идет недавно воссоединенный с РФ Крым. По итогам прошлого года в республике насчитывалось 285 тыс. голов, что составляет без малого 8% от общероссийских данных, при-

Рисунок 4. Поголовье кроликов в разрезе федеральных округов, тыс. голов и % от общего поголовья в 2015 году

Figure 4. Rabbit Livestock by the federal districts, thousand animal units and % of the total livestock in 2015



the total livestock); 422,000 animal units are kept in agricultural organizations (11.3%); peasant households, farming enterprises and individual entrepreneurs show the least interest towards rabbits – 216,000 animal units (5.8%). This is the main feature of our rabbit breeding.

If we consider the structure of rabbit breeding by the types of facilities in dynamics, we could prove the following. It is mainly the population that is involved in rabbit breeding, while large agricultural organizations, farmers and individual entrepreneurs specialize in more widespread animals – cattle and pigs. Thus, in 2010, more than 85% of the total rabbit livestock in the country was bred in households (see fig. 3), which does not differ greatly from the data of 2015.

When analyzing the data by the rabbit livestock in 2015 by federal districts, it is possible to say that here we see the same trend: the Central Federal District is leading by this indicator due to the high population base. Altogether, the Central Federal District accounts for 896,000 animal units, or 24.1% of the total rabbit livestock in the Russian Federation. The Volga Federal District is the next one: 811,000 animal units, or 21.0% of the total livestock. The last of the top-three is the Southern Federal District: 461,000 animal units, or 12.4% of the total livestock.

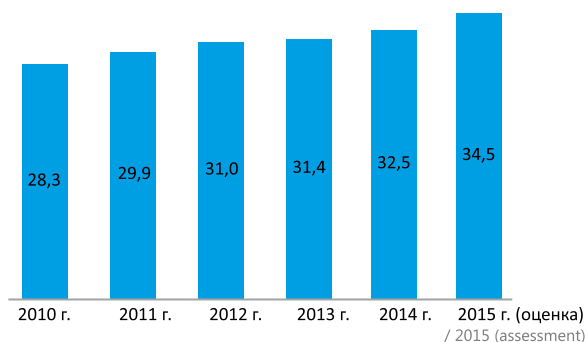
The Crimean Federal District should be mentioned specially, it accounts for 295,000 animal units (the fifth of the eight Federal Districts). The new Russian territory shows good results and overcomes more populated federal districts.

As per regions, the Crimea, which has recently re-united with the Russian Federation, is leading in terms of the rabbit livestock. According to the last year's results, the Crimean Republic accounted for 285,000 animal units, which is almost 8% of the all-Russian indicator, besides, the livestock increased by 14.9% as compared to the level of

It is mainly the population that is involved in rabbit breeding, while large agricultural organizations, farmers and individual entrepreneurs specialize in more widespread animals – cattle and pigs.

Рисунок 5. Производство крольчатины на убой в живом весе в хозяйствах всех категорий, тыс. т

Figure 5. The production of rabbit meat in live weight in all categories of facilities, thousand tons



чем к уровню 2014 года поголовье здесь приросло на 14,9%. Далее следует недавний лидер – Краснодарский край, где учтено 215 тыс. голов; за год поголовье увеличилось на 5,8%. Замыкает тройку лидеров Ростовская область с 144 тыс. голов, прирост за год на 17,9%.

По итогу топ-20 регионов дает 2188 тыс. голов, или 58,8% от суммарного поголовья.

В первой двадцатке есть свои лидеры роста и падения по разведению кроликов. Смоленская область показала лучшую положительную динамику: там поголовье увеличилось за год на 43,7% (до 80 тыс. голов), а Московская область снизила данные по поголовью на 18,6% (до 77 тыс. голов).

Производственный аспект

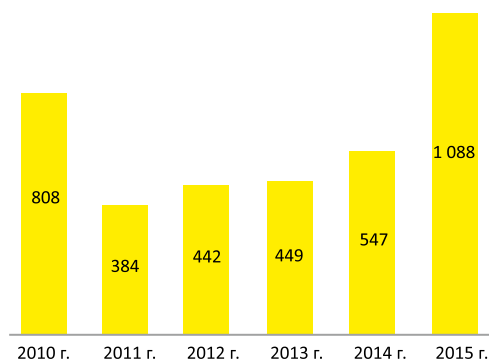
Производство крольчатины на убой в живом весе по оценке аналитического отдела компании «Крединформ» (официальная статистика не располагает более свежими данными) по итогам 2015 года достигло 34,5 тыс. т, что на 2 тыс. т больше предыдущего периода. В целом динамика за последние шесть лет характеризуется положительным трендом, имеется постоянный рост спроса на кроличье мясо, увеличивается его популярность среди более широких слоев населения.

В связи с нестабильной экономической ситуацией есть все основания полагать, что производство крольчатины будет нарастать и дальше.

Внутреннее производство кроличьего мяса и субпродуктов из него в 2015 году установило своеобразный рекорд – 1088 т, что почти в два раза выше, чем в 2014-м. Это объясняется не только ростом внутреннего поголовья кроликов и спроса на кроличье мясо, но и существенным падением импорта (на 61,5%), последовавшего вслед за ответными санкциями России в отношении стран ЕС и ряда других государств, а также существенной девальвацией рубля, приведшей к значительному удорожанию ввозимой продукции.

Рисунок 6. Производство мяса и субпродуктов пищевых кроликов и зайцев, динамика, т

Figure 6. Production of meat and by-products of food rabbits and hares, dynamics, tons



2014. The next is the recent leader, the Krasnodar Krai, where 215,000 animal units were registered; for the year the rabbit livestock increased by 5.8%. The Rostov Region is the last one of the top-three regions with 144,000 animal units; the annual growth amounted to 17.9%.

As a result, top-20 regions account for 2,188,000 animal units, or 58.8% of the total livestock.

In the top-twenty there are leaders by the rise and fall in rabbit breeding. The Smolensk Region showed the best positive dynamics: the livestock there increased during the year by 43.7% (up to 80,000 animal units), while the livestock in the Moscow Region decreased by 18.6% (up to 77,000 animal units).

Production Aspect

Rabbit meat production for slaughter in live weight, according to the assessment of the analytical department of Creditinform (official statistics does not have more up-to-date data) based on the results of 2015, reached 34,500 tons, which is 2,000 tons more than the indicator of the previous period. All in all, the dynamics of the past six years has been characterized by a positive trend, there is a constant growth of the demand for rabbit meat, its popularity with wider population is increasing.

Due to the unstable economic situation, there is every reason to believe that the production of rabbit meat will be increasing in the future.

The domestic production of rabbit meat and by-products therefrom in 2015 set a sort of record – 1,088 tons, almost twice as much as in 2014. This is explained not only by the growth of domestic rabbit livestock and the demand for rabbit meat, but also by a significant drop in imports (by 61.5%) that followed Russian retaliatory sanctions in respect of the EU countries and a number of other countries, as well as the substantial ruble depreciation, which resulted in significant rise in price of imported products.

В региональном разрезе по поголовью кроликов впереди всех идет недавно воссоединенный с РФ Крым. По итогам прошлого года в республике насчитывалось 285 тыс. голов, что составляет без малого 8% от общероссийских данных, причем к уровню 2014 года поголовье здесь приросло на 14,9%.

Based on the results of 2015, 3,721,000 rabbits were registered by official statistics; this figure exceeds the level of 2014 by 218,000, or 6.2%

Таблица 1. Импорт живых кроликов в денежном выражении и натуральном выражении, 2013–2015 гг.

Table 1. Import of live rabbits in cash and in kind, 2013–2015.

Период, год /Period, year	Стоимость, тыс. долл. /Cost, thousand dollars	Прирост (снижение), % /Increase (decrease), %	Тыс. голов /Thousand animal units	Прирост (снижение), % /Increase (decrease), %	Средняя стоимость за голову, долл. /Average cost per animal unit, \$
Импорт /Import					
2015 г.	696,8	19,9	12,1	24,7	58
2014 г.	581,3	102,5	9,7	131,0	60
2013 г.	287,0	Базовый год /Baseline year	4,2	Базовый год /Baseline year	68
Экспорт отсутствует /No export					

Top-20 regions account for 2,188,000 animal units, or 58.8% of the total livestock.

Таблица 2. Импорт живых кроликов в денежном выражении и натуральном выражении, 2013–2015 гг.

Table 2. Import of live rabbits in cash and in kind, 2013–2015.

№	Страна /Country	Стоимость импорта, тыс. долл. /Cost of import, thousand dollars	Тыс. голов /Thousand animal units	Доля в общем импорте по числу голов, % /Share of the total import by the number of animal units, %
1	Франция /France	646,4	11,548	95,6
2	Италия /Italy	40,3	0,196	1,6
3	Латвия /Latvia	7,2	0,33	2,7
4	Танзания /Tanzania	2,7	0,01	0,1
Итого /Total		696,8	12,1	100

Ton-20 regions of 2188 thousand heads, or 58.8% of the total sum of heads.

Внешнеторговый оборот на рынке живых кроликов и кроличьего мяса

Анализ внешнеторгового оборота следует изучать с точки зрения двух разных товарных категорий: рынок живых кроликов и рынок кроличьего мяса.

Рассмотрим рынок живых кроликов. В 2015 году в страну было поставлено 12,1 тыс. голов, что выше, чем в 2014-м на 24,7%. Общая сумма импорта достигла почти 700 тыс. долларов (см. табл. 1). Санкции не запрещают ввоз живых животных, а для активно растущего внутреннего производства аграрии закупали иностранные породы. Средняя стоимость одного кролика на внешнем рынке в 2015 году снизилась до 58 долларов.

Практически все партии живых кроликов в 2015 году поступали из Франции – 11,5 тыс. голов (95,6% от общего объема импорта). Незначительное количество было завезено из Италии, Латвии и даже африканской Танзании (см. табл. 2).

Экспорт из России кроликов в 2015 году не осуществлялся.

Что касается кроличьего мяса, то тут можно видеть наличие как импортных поставок, так и экспорта. В 2015 году в Россию поступило 1657,6 т подобного мяса, причем падение за год было 61,5%. Девальвации рубля сделала экономически обоснованной закупку иностранной крольчатины. В денежном выражении поставки упали на 79,1% (до 5593,4 тыс. долларов).

Рост внутреннего потребления привел и к существенному падению российского экспорта крольчатины. По итогам 2015 года на зарубежные рын-

Foreign trade turnover in the market of live rabbits and rabbit meat

The analysis of the foreign trade turnover should be studied in terms of two different commodity categories: the market of live rabbits and the market of rabbit meat.

Let us consider the market of live rabbits. In 2015, 12,100 animal units were delivered to the country, which is 24.7% more than in 2014. The total amount of import reached almost \$700,000 (see table 1). The sanctions do not prohibit to import live animals, and agrarians purchased foreign breeds for the rapidly growing domestic production. The average cost of one rabbit in the foreign market fell to \$58 in 2015.

In 2015, virtually all lots of live rabbits arrived from France - 11,500 animal units (95.6% of the total amount of import). Immaterial amount was imported from Italy, Latvia and even from Tanzania, Africa (see table 2).

Russia did not export rabbits in 2015.

As for rabbit meat, we can see both import and export deliveries. A total of 1,657,600 tons of this meat was delivered to Russia in 2015, with a 61.5% decrease for the year. The ruble depreciation made the purchase of foreign rabbit meat economically unjustified. In money terms, the deliveries fell by 79.1% (to \$5,593,400).

The growth of domestic consumption resulted in significant decrease in Russian export of rabbit meat. According to the results of 2015, 40.9 tons of meat was delivered to foreign mar-

The domestic production of rabbit meat and by-products therefrom in 2015 set a sort of record - 1,088 tons, almost twice as much as in 2014. This is explained not only by the growth of domestic rabbit livestock and the demand for rabbit meat, but also by a significant drop in imports

Таблица 3. Импорт и экспорт кроличьего мяса в денежном выражении и натуральном выражении, 2013–2015 гг.

Table 3. Import and export of rabbit meat in cash and in kind, 2013–2015.

Период, год /Period, year	Стоимость, тыс. долл. /Cost, thousand dollars	Прирост (снижение), % /Increase (decrease), %	тонн /tons	Прирост (снижение), % /Increase (decrease), %
Импорт /Import				
2015 г.	5593,4	-79,1	1657,6	-61,5
2014 г.	26778,3	127,5	4304,7	29,2
2013 г.	11771,3	Базовый год /Baseline year	3330,9	Базовый год /Baseline year
Экспорт /Export				
2015 г.	2879	-93,8	40,9	-94,8
2014 г.	4609,5	720,1	792,7	601,7
2013 г.	561,7	Базовый год /Baseline year	113,3	Базовый год /Baseline year

The ruble depreciation made the purchase of foreign rabbit meat economically unjustified. In money terms, the deliveries fell by 79,1% (to \$5,593,400).

Таблица 4. Импорт и экспорт кроличьего мяса в денежном выражении и натуральном выражении, 2013–2015 гг.

Table 4. Import and export of rabbit meat in cash and in kind, 2013–2015.

№	Страна /Country	Стоимость импорта, тыс. долл. /Cost of import, thousand dollars	тонн /tons	Доля в импорте от общего веса, % /Share in the import of the total weight, %
1	Китай /tons	3960,9	1240,0	74,8
2	Чешская Республика /tons	1564,7	397,8	24,0
3	Венгрия /tons	67,8	19,8	1,2
Итого /Total		5593,4	1657,6	100
№	Страна /Country	Стоимость экспорта, тыс. долл. /Cost of export, thousand dollars	тонн /tons	Доля в экспорте от общего веса, % /Share in the export of the total weight, %
1	Беларусь /tons	285,4	40,5	99,1
2	Казахстан /tons	2,4	0,4	0,9
Итого /Total		2879	40,9	100

Девальвации рубля сделала экономически необоснованной закупку иностранной крольчатины. В денежном выражении поставки упали на 79,1% (до 5593,4 тыс. долл. ларов).

ки поставлено 40,9 т мяса, что на 95% меньше, чем годом ранее (729,7 т).

Значительная часть кроличьего мяса в 2015 году завозилась из Китая – 1240 т, или 74,8% от общего веса. На экспорт мясо шло полностью в страны ЕАЭС. Казахстан закупил 40,5 т (99,1% общего веса), Беларусь – 0,4 т (0,9% общего веса).

В заключение следует отметить хорошее состояние рынка крольчатины: растет поголовье, существенными темпами увеличивается выработка кроличьего мяса и субпродуктов из него. Пищевые характеристики делают его все более популярным среди потребителей.

Пока, к сожалению, мясо кролика практически не представлено в продовольственных сетях городов; его можно купить в основном на рынке. Все объясняется тем, что сегодня кроликов разводят большей частью в хозяйствах населения. Крупные сельскохозяйственные холдинги и ИП пока обходят вниманием данный товар, и, как следствие, нет ни маркетинга продукта, ни отлаженной логистики доставки от производителя к потребителю. **ms**

kets, which is 95% less than in the previous year (729.7 tons).

In 2015, a substantial part of rabbit meat was imported from China - 1,240 tons, or 74.8% of the total weight. All export deliveries were intended for the EEU countries. Kazakhstan bought 40.5 tons (99.1% of the total weight), Belarus - 0.4 ton (0.9% of the total weight).

In conclusion, it is necessary to mention a good situation in the market of rabbit meat: the livestock grows, the production of rabbit meat and by-products therefrom is increasing at a rapid pace. Nutritional characteristics make it more and more popular with consumers.

Rabbit meat, unfortunately, is still not represented in urban food store chains; it could be bought primarily in the markets. It is explained by the fact that rabbits are mainly bred today in households. Major agricultural holdings and individual entrepreneurs ignore this commodity and, as a consequence, there is neither marketing, nor smoothly running logistics for the delivery from a producer to a consumer. **ms**



«Мираторг»: иск к «Победа-Агро»

Арбитражный суд Брянской области удовлетворил иск ООО «Брянский бройлер» (входит в АПХ «Мираторг») к производителю мяса птицы ЗАО «Победа-Агро», входящему в группу «Белый фрегат», сообщает пресс-служба «Мираторга».

«Победа-Агро» задолжала компании за поставленный комбикорм более 316 млн рублей. «Суд признал правоту истца и обязал ответчика, выпускающего охлажденную курятину и полуфабрикаты под брендом «Цыпа», выплатить холдингу 114 млн рублей долга и 7 млн рублей неустойки», – говорится в сообщении. Ранее «Мираторг» добился ареста имущества «Победа-Агро», но основные активы птицефабрики оказались заложены по банковским кредитам.

В марте 2016 года «дочка» «Мираторга» обратилась в Арбитражный суд Брянской области с иском о взыскании долга с производителя и импортера мяса птицы «Белый фрегат». Холдинг поставил птицефабрикам группы «Белый фрегат» в Брянской и Волгоградской областях комбикорм на сумму свыше 316 млн рублей в 2015–2016 годах. Покупатель не исполнил обязательства по оплате в срок и с марта 2016 года полностью прекратил перечисление денег для погашения долга.

Напомним, что ГК «Белый фрегат» – крупный производитель и импортер мяса птицы. В группу входят предприятия-сельхозпроизводители, сахарный комбинат, комбикормовый завод, птицефабрики по выращиванию бройлеров, производство яйца, птицефабрика-племенерепродуктор, предприятие по забою и переработке мяса птицы, предприятие по хранению зерна, комплексы по заморозке и хранению мясной продукции, торговые закупочные предприятия, автотранспортные предприятия. Владелец компании – Анатолий Буторин. Производственная деятельность ведется в Орловской, Брянской, Волгоградской областях и в Москве.

rns.online

Китайцы купят кроличьи головы

Китайские предприниматели заинтересовались головами кроликов, которые они собираются покупать у российских фермеров. Контракт о сотрудничестве уже подписан.

Бизнесмен Ян Жуи приехал из Пекина на кроличью ферму в Подмошье оценить товар. Шкуры кроликов он уже несколько лет покупает у предпринимателя из Егорьевского района, из них в Китае шьют детские игрушки.

Компания Яна в месяц планирует получать 500 т голов кроликов со всей России. Товар планируется поставлять в магазины и рестораны Китая. Для гурманов существует 20 разновидностей блюд из кроличьих голов. Самое популярное блюдо у любителей мяса кроликов – острые карамельные головы. Такое блюдо в Китае готовят на праздники, подают в дорогих ресторанах. Ян уже договаривается о поставках. Он уверен, что сотрудничество с российскими фермерами принесет и им, и ему хорошую прибыль.

360tv.ru

БМК наращивает производство

ООО «Брянская мясная компания» (БМК), входящая в АПХ «Мираторг», сообщает, что продолжает наращивать производство высококачественной говядины в рамках реализации стратегии по импортозамещению на крупнейшем в стране мясоперерабатывающем комплексе.

Она поставила на внутренний рынок страны свыше 18 тыс. т мяса за 6 месяцев 2016 года, что на 24% превышает показатель за аналогичный период прошлого года.

«Мираторг» построил с нуля крупнейшее в Европе вертикально интегрированное производство «от поля до прилавка». На 56 фермах в Брянской, Калужской, Орловской, Смоленской и Калининградской областях содержится свыше 420 тыс. голов скота, работают две площадки зернового откорма и предприятие по убою и глубокой переработке проектной мощностью 130 тыс. т мясной продукции в год.

Агрохолдинг выращивает крупный рогатый скот специализированной мясной породы абердин-ангусов на собственных кормах без использования генномодифицированных добавок и ускорителей роста, а уникальные технологии переработки гарантируют потребителю широкий ассортимент вкусного и полезного мяса.

«Рост производства обусловлен запуском новых животноводческих ферм и дополнительных мясоперерабатывающих линий. Сегодня «Мираторг» поставляет на рынок более 200 т охлажденного мяса в сутки», – сказал генеральный директор Брянской мясной компании Сергей Куликовский.

agrohold.ru

«Липецккомплекс» под наблюдением

Арбитраж принял решение продлить наблюдение на

банкротящемся ПАО «Липецккомплекс» до конца сентября текущего года, следует из документов суда.

В них уточняется, что в августе суд должен рассмотреть мировое соглашение между должником и его кредиторами. Согласно условиям все долги должны быть погашены до конца 2019 года. На момент заключения соглашения имущество предприятия оценивалось в 350 млн рублей.

Напомним, в начале 2015 года «Омтей продукт» обратился в липецкий арбитраж с иском о несостоятельности «Липецккомплекса» из-за долга по договору поставки в 2,2 млн рублей. Ранее московский суд обязал ответчика выплатить истцу этот долг, однако средства не были возвращены. После введения процедуры банкротства реестр требований кредиторов составил почти 200 млн рублей. Позже к предприятию также были заявлены требования (не включенные в реестр) на сумму в 400 млн рублей.

Интересно, что в 2014 году «Липецккомплексу» несколько раз удавалось избежать банкротства. Так, в феврале заявление в отношении липецкого предприятия подал воронежский «Фактор». Позже в ходе судебных разбирательств компания получила причитающийся долг и отозвала требование о банкротстве. Также в начале апреля ООО «Вилдо» обратилось в арбитраж с аналогичным иском. Объем претензий тогда составил 1,6 млн рублей. Однако «Липецккомплекс» начал расчеты с предприятием по основному долгу, в связи с чем в удовлетворении иска о банкротстве было отказано.

ОАО «Липецккомплекс» специализировался на выпуске консервированных продуктов из мяса и субпродуктов. По данным «СПАРК-Интерфакс» основные владельцы – Александр Копытин (29,9%), Елена Самохина (25,8%), Павел Шорохов (25,2%). Выручка за 2013 год составила 568,7 млн рублей, чистый убыток – 255 млн рублей.

abireg.ru

«Арсиб» построит свинокомплекс

ООО «Арсиб Агро» (входит в состав «Арсиб Холдинг Групп», Тюмень) в 2016 году начнет строительство свинокомплекса на 60 тыс. голов свиней в Тюменской области, сообщает областной департамент инвестиционной политики и господдержки предпринимательства.

Общий объем инвестиций в строительство составит 1,79 млрд рублей. В эксплуатацию комбинат планируется ввести в 2018 году. Производственная мощность предприятия – 12,5 тыс. т мяса в год. На сегодняшний день проектная документация проходит госу-

дарственную экспертизу, заключены договоры аренды земельных участков, отмечается в сообщении. «Арсиб Холдинг Групп» (бывшее ОАО «Тюменьоблснабсбыт») занимается строительством коммерческой и жилой недвижимости, торговлей, а также производством мясной и молочной продукции. По данным базы «СПАРК-Интерфакс» единственным владельцем компании является Андриан Габриелян.

kommersant.ru

В Ленобласти возведут кроликоферму

Губернатор Ленинградской области Александр Дрозденко и гендиректор компании «Раббит» (дивизион «Животноводство» агрохолдинга «АФГ Националь») Сергей Гонтарь подписали соглашение о сотрудничестве на площадке Петербургского международного экономического форума, сообщает пресс-служба группы.

Стороны договорились о взаимодействии для создания и развития в регионе инновационной инфраструктуры агропромышленного комплекса.

«Раббит» реализует проект строительства кролиководческого комплекса в Лужском районе Ленинградской области. Он предполагает возведение кроликофермы на 19,6 тыс. маток (1,2 тыс. т мяса в год), собственного репродуктора, завода по производству сухого гранулированного комбикорма мощностью 5 т в час и убойного цеха. Общий объем инвестиций оценивается в 1,2 млрд рублей. Первая очередь проекта будет реализована уже в 2017 году.

По словам Александра Дрозденко, в этом году администрация области совместно с компанией планирует завершить необходимые работы по проектированию и получению технических условий. «Надеюсь, этот проект будет успешен, тем более что он важен не только Ленинградской области, но и Санкт-Петербургу – крупнейшему мегаполису, который станет основным рынком сбыта производимой продукции», – отметил губернатор.

Кроме комплекса в Ленинградской области компания хочет построить ферму аналогичной мощности в Новгородской области. Выход на полную мощность – 2,4 тыс. т мяса в год – намечен на 2017–2018 годы. Это будет крупнейшее производство в Европе, говорил ранее гендиректор холдинга Юрий Белов.

В севообороте «АФГ Националь» в разных регионах присутствуют зерновые агрокультуры, которые с точки зрения логистики проще на месте перерабатывать в корма для кроликов, рассказывал топ-менеджер, объясняя, почему компания решила заняться именно кролиководством. «Например, если бы у нас было 100 тыс. га в одном регионе, то мы бы, возможно, построили птицефабрику. А поскольку у компании по несколько сотен или тысяч гектаров в пяти областях,

мы максимально локализуем все производственные процессы: из 2 тыс. т пшеницы, выращенной в Новгороде, проще тут же сделать комбикорм и скормить кроликам, чем возить ее по всей России», — рассуждает Белов. По его словам, кролиководство стало элементом замкнутого производственного цикла, который «АФГ Националь» стремится реализовать во всех своих бизнес-направлениях.

«Агроинвестор»

X5 Retail Group опередила «Магнит»

Российский ритейлер X5 Retail Group (сети «Пятерочка», «Перекресток», «Карусель») сообщил о росте продаж за первую половину этого года на 26,2% по сравнению с аналогичным периодом прошлого.

Оборот компании составил 480,32 млрд рублей. Ранее о росте продаж за тот же период сообщил другой крупный продовольственный ритейлер, «Магнит», — главный конкурент X5 Retail Group. Выручка компании выросла на 14,49% (до 519,46 млрд рублей). Таким образом, по темпам роста продаж X5 почти в два раза обошла главного конкурента.

Выручка X5 во втором квартале этого года увеличилась на 25,7% по сравнению с данными прошлого года (до 249,72 млрд рублей). Приросту выручки компания обязана главным образом сети магазинов «Пятерочка», выручка которой в апреле-июне выросла на 30,6% (до 189,44 млрд рублей), а за полгода — на 31,4% (до 360,8 млрд рублей). Продажи магазинов X5 в первой половине этого года в сравнении с аналогичным периодом 2015-го выросли на 7% за счет увеличения среднего чека на 4,4% и покупательского потока на 2,5%.

ИД «СФЕРА»

«Восточно-Сибирский» статус СГЧ

Свинокомплекс «Восточно-Сибирский», расположенный в Республике Бурятия, получил статус «Племенного завода по разведению свиней крупной белой породы». Основная работа с породой направлена на поддержание и улучшение материнских качеств: молочности, многоплодия, крупноплодность и сохранность.

Племенное поголовье на свинокомплексе — чистопородное не менее чем в четырех поколениях. Благодаря специальным ежегодным отборам оно на 100% класса «элита». Таким образом, передача полезных признаков породы усиливается из поколения в поколение.

Племенные животные на свинокомплексе «Восточно-Сибирский» выращиваются для комплектации собственного стада, наполнения свинокомплексов внутри холдинга и реализации породистых животных.

В 2016 году с «Восточно-Сибирского» для формирования маточного стада на свинокомплекс «Томский» планируется доставить более 19 тыс. ремонтных свинок, а также почти сотню хряков-производителей породы йоркшир и хряков-пробников.

Ожидается, что в результате обновления свинокомплекса «Томский» производство свинины вырастет на 30%.

По сообщению компании

Дело о мошенничестве

В отношении уральского бизнесмена Андрея Банникова, который контролировал Первоуральский мясоперерабатывающий завод с сетью фирменных магазинов «Мясная классика» и колбасную фабрику «Уралмашевская», расследуется уголовное дело о мошенничестве в сфере кредитования и отмывания денежных средств.

По версии следствия, предприниматель похитил кредитные средства ряда банков. Господин Банников с выводами следствия не согласен.

О расследовании уголовного дела в отношении Андрея Банникова стало известно из картотеки судебных дел Свердловского облсуда. В июле апелляционная инстанция отказала защите бизнесмена в увеличении сроков ознакомления с материалами уголовного дела (данная стадия проводится на завершающем этапе предварительного следствия). Господин Банников подозревается в мошенничестве в сфере кредитования (ст. 159.1 УК РФ) и отмывании денежных средств, добытых в результате преступления (ст. 174.1 УК РФ). В его деле фигурирует пять эпизодов.

Поводом для уголовного преследования бизнесмена послужило заявление в правоохранительные органы от ряда банков. В частности, в 2015 году в правоохранительные органы обратились Сбербанк и Россель-

хозбанк. По мнению кредитных учреждений, владелец мясоперерабатывающих активов незаконно вывел из своих компаний деньги, выданные ему по кредитным линиям в 2012-м и 2014 году (общая сумма превышает 880 млн рублей). После этого, по версии потерпевших, он инициировал банкротство всех своих структур. Уголовное дело возбудил следственный отдел №16 следственного управления УМВД Екатеринбурга.

В Свердловском арбитражном суде сейчас рассматривается ряд исков в отношении господина Банникова и его структур. В частности, Россельхозбанк подал иск о его личном банкротстве, и сейчас в отношении него введена процедура реструктуризации долгов. На начало июля в реестр требований кредиторов были включены семь банков (Россельхозбанк, Сбербанк, банк «Санкт-Петербург», АКБ «Судостроительный» и другие) с общей суммой задолженности 887,5 млн рублей. Кроме того, согласно банку данных исполнительных производств ФССП РФ, на данный момент в отношении господина Банникова ведется ряд исполнительных производств на сумму 664,8 млн рублей. Кроме того, иски о банкротстве поданы и к компаниям бизнесмена, выступавшим заемщиками кредитных средств: колбасной фабрике «Уралмашевская», Первоуральскому мясоперерабатывающему заводу, «Фортэк-97» и «Фортэк-СПб».

kommersant.ru

Иск о банкротстве Аургазинского СК

Компания «Велес», специализирующаяся на оптовых поставках зерна и кормов, направила в арбитражный суд Башкирии иск о признании банкротом ЗАО «Аургазинский свинокомплекс».

Заявление зарегистрировано 14 июля. К рассмотрению оно пока не принято. В феврале поставщик взыскал со свинокомплекса в двух инстанциях арбитража 56,22 млн рублей задолженности за товар, поставленный по договорам 2014-2015 годов. Напомним, что ЗАО «Аургазинский свинокомплекс» входит в агрохолдинг АПК «Максимовский», принадлежащий американскому предпринимателю Эллиоту Данилоффу. ООО «Велес» принадлежит физлицам Александру Кузнецову и Дмитрию Опарину.

kommersant.ru



Шаг за шагом к Smart MEAT Factory

Smart Business Processes
Smart Automation
Smart Vision

Производство будущего — это «умный» и «коммуникабельный» элемент сети множества предприятий. Мы представим Вам уже сегодня возможность подготовки предприятия к производству будущего.

С нашими программными решениями, а также решениями для автоматизации процессов и технологиями анализа фотографических изображений, мы поддержим Вас на пути к Smart MEAT Factory. Поэтапно, шаг за шагом.



Практический семинар

Шаг за шагом к Smart MEAT Factory
12 - 16 сентября 2016
Карлсруэ (Германия)
Сканируйте QR-Code для получения дополнительной информации.

ООО «ЦСБ-Систем»

115054 Россия, Москва ■ ул. Валовая д. 30
Тел.: +7 (495) 641-51-56 ■ Факс: +7 (495) 641-51-56

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





Компания: «Атлантис-Пак»
тел.: 8 (800) 500-85-85
www.atlantis-pak.ru

«Атлантис-Пак» на IFFA-2016: седьмой раз высший класс!

Компания «Атлантис-Пак» приняла участие в выставке «IFFA-2016», где представила новинки производства.

«Атлантис-Пак» в седьмой раз принял участие в крупнейшей мировой выставке мясной промышленности – IFFA-2016 в Германии. Стенд «Атлантис-Пак», расположившийся на 380 кв. м, в этом году работал под девизом «Встречайте будущее. Встречайте инновации. Встречайте «Атлантис-Пак».

«Атлантис-Пак» представил на IFFA-2016 новые продукты, появившиеся в ассортименте за последние три года. В первую очередь, это пять типов пленки АМИСТАЙЛ для разных продуктов и технологий использования. На стенде были представлены новые продукты основного направления деятельности нашей компании, среди которых проникаемые оболочки для продуктов с копчением: оболочка для сырокопченых колбас АйЦел Премиум и оболочка для ветчин с копчением АйЦел Ф.

В течение шести дней работы выставки на стенде компании было много гостей – все 150 посадочных мест стенда были постоянно заняты, а в двух переговорных комнатах в режиме «нон-стоп» шли деловые встречи. За шесть дней выставки специалисты компании провели сотни переговоров с текущими клиентами и партнерами, некоторые из которых увенчались подписанием договоров в ходе выставки. Сотрудникам компании удалось завязать и новые знакомства с потенциальными клиентами, которые уже в ближайшем будущем могут перерасти в серьезное сотрудничество.

Генеральный директор «Атлантис-Пак» Игорь Переплётчиков отмечает очень высокий интерес к компании со стороны посетителей со всех регионов планеты. Компания «Атлантис-Пак»



была признана безусловным лидером в мире в области производства пластиковых оболочек, что примечательно, не только клиентами и посетителями, но и другими производителями оболочек. «Атлантис-Пак» подтвердил свой статус международного лидера в области инноваций – говорит Игорь Переплётчиков. – Неожиданно высокий интерес посетителей вызвала оболочка АйЦел Премиум. Интересный факт: ни один мой знакомый эксперт не смог определить, в какой оболочке изготовлена сырокопченая колбаса (dry sausage), которую мы изготовили в пластиковой оболочке АйЦел Премиум. Практически

ВИЗИТНАЯ КАРТОЧКА КОМПАНИИ

«Атлантис-Пак» – крупнейший производитель пластиковой оболочки в мире и лидер в своей отрасли в России. Приоритетные направления деятельности предприятия – производство пластиковой упаковки для мясopеpаbаtывающей и сыpодеpьной отраслей, а также этикеточной продукции. География поставок «Атлантис-Пак» – более 80 стран мира (Северная и Южная Америка, Европа, страны Юго-Восточной Азии, Африки, страны СНГ). Ежегодно предприятие разрабатывает и запускает в производство новые виды продукции, расширяя спектр услуг.

все отвечали, что это либо фиброузная оболочка, либо коллагеновая».

В этом году выставку IFFA с 7 по 12 мая посетили более 63 тыс. человек из 143 стран. Больше всего гостей во Франкфурт приехало из России, Испании, Польши и Италии. Более 60 лет выставка IFFA считается событием №1 в мясopеpаbаtывающей промышленности (первая выставка прошла в 1949 году). Раз в три года IFFA предлагает специалистам широкий обзор товаров и секторов данной области промышленности. Выставку поддерживают практически все отраслевые национальные и международные союзы. **Р**

Уникальная экономичность

Быстрая и удобная смена формата, простота в эксплуатации и гигиеничная конструкция Hygienic Design™ от компании MULTIVAC гарантируют запайщикам T 600 максимальную универсальность и производительность, делая их лучшим решением для любого предприятия.



www.multivacrus.ru



MULTIVAC
BETTER PACKAGING

Алексей Улюкаев: «Черкизово» – флагман экспорта мясной индустрии России»



С 16 по 18 июня в Санкт-Петербурге прошел XX юбилейный Петербургский международный экономический форум. В этом году на ПМЭФ большое внимание было уделено развитию АПК, как одному из важных факторов диверсификации российской экономики. В рамках форума состоялась панельная сессия «АПК-Грейд. Перезагрузка в агропромышленном комплексе», участие в которой принял **генеральный директор компании «Черкизово» Сергей Михайлов**.

АПК призвали выходить на экспортные рынки

В ходе панельной сессии «АПК-Грейд. Перезагрузка в агропромышленном комплексе» крупные игроки российского АПК обсудили реальные

и потенциальные изменения в отечественном сельском хозяйстве с зарубежными коллегами.

Собравшиеся бизнесмены и представители госорганов попытались ответить на вопросы: «Какие сегменты агропромышленного комплекса быстрее



Сергей Михайлов, генеральный директор Группы «Черкизово»:

«На ПМЭФ у нас состоялся открытый обмен мнениями, мы провели плодотворные переговоры и подписали важные соглашения о сотрудничестве, в том числе с Московской и Пензенской областями, где у нас находятся крупные предприятия, и я уверен, что это придаст новый импульс развитию нашего бизнеса».

всего адаптируются к новым рыночным условиям, а каким необходимы крупные субсидии? Каков прогноз конкурентоспособности российского сельского хозяйства на мировом рынке в среднесрочной и долгосрочной перспективе?»

Модератором сессии выступил Пол Эрик Шотиль, управляющий партнер по региону ЕЕМА (Восточная Европа, СНГ, Турция, Ближний Восток и Африка), McKinsey & Company. Он напомнил, что с момента введения продоволь-

ственного эмбарго российский агропромышленный сектор демонстрирует небывалый подъем. К тому же, как заявил министр сельского хозяйства РФ Александр Ткачев, Россия близка к самообеспечению. Он уверен, что благодаря государственной поддержке сельское хозяйство станет выгодным вложением инвестиций и сможет обеспечить как внутренние нужды, так и экспорт. По мнению А. Ткачева, нефть и дальше будет дешеветь. Поэтому Россия должна добиться мирового первенства в экспорте зерна. Однако без развития технологий невозможно и развитие агропромышленного сектора, подчеркнул Сильвиу Попович, президент PersiCo Россия, Украина и СНГ, с которым согласились и другие спикеры. Для локализации производства, заметил С. Попович, необходима инфраструктура, и в первую очередь условия для хранения сырья и продуктов.

А. Ткачев заверил, что на ближайшие 10 лет стоит задача создания конкурентоспособного отечественного аграрного оборудования. Кроме того, министр сельского хозяйства РФ призвал выходить на новые экспортные рынки. Сергей Михайлов, генеральный директор, председатель комитета по инвестициям и стратегическому планированию ПАО «Группа Черкизово», согласился, но отметил, что пока экспорт определенных категорий только развивается, государство должно стимулировать внутренний спрос.

Он обратил внимание присутствующих на то, что необходимо продолжать работу по открытию стран-импортеров, и уже многое в этом направлении сделано Минсельхозом и Россельхознадзо-



ром. Нужно работать над формированием имиджа России как экспортера, и здесь не обойтись без серьезной подготовки ветеринарных служб. Вместе с тем, считает С. Михайлов, пока мы только выходим на экспортный рынок, мы должны подумать о стимулировании спроса внутри страны, где существует проблема перепроизводства в птицеводстве, что снижает рентабельность и инвестиционную привлекательность сектора.

Группа «Черкизово» – впервые на ПМЭФ

Группа «Черкизово» впервые приняла участие в Петербургском международном экономическом форуме и может считать свой старт на таком представительном собрании успешным. В рамках форума также состоялась встреча с **губернатором Московской области Андреем Воробьевым**. «Мы готовы оказать максимальное содействие инвесторам, которые приходят на территорию Подмосковья», – сказал на ней глава региона.

В этом году «Черкизово» приступает к реализации нового проекта в регионе. Завод по производству мясной продукции мощностью 30 тыс. т в год появится в Каширском районе уже в 2017 году. Объем инвестиций составит около 60 млн евро, а Подмосковье получит более 250 новых рабочих мест. Сегодня наиболее крупные активы группы в Московской области – это птицефабрики «Моссельпром», «Петелино» и Ожерельевский комбикормовый завод. «Черкизово» обеспечивает рабочими местами 6 тыс. жителей области,

совокупный объем инвестиций в развитие АПК Подмосковья за последние три года превысил 2 млрд рублей.

«Мне кажется, мы нашли понимание с правительством Московской области и сможем приступить к разработке инвестиционного соглашения, чтобы



Алексей Улюкаев, министр экономического развития России:

«Черкизово» – флагман российского животноводства и мясной индустрии страны, одним из первых в своем сегменте выходит на внешние рынки, – подчеркнул министр. – Компания развивает российский несырьевой экспорт продуктов питания. И наша задача поддержать это направление на новых рынках».

в кратчайшие сроки реализовать этот проект, – заявил генеральный директор Группы «Черкизово» Сергей Михайлов. – Мы планируем объединить усилия и уже в следующем году начать производство». Продукция будет реализовываться в Москве и Московской области, также рассматривается возможность экспорта.

«На ПМЭФ у нас состоялся открытый обмен мнениями, мы провели плодотворные переговоры и подписали важные соглашения о сотрудничестве, в том

числе с Московской и Пензенской областями, где у нас находятся крупные предприятия, и я уверен, что это придаст новый импульс развитию нашего бизнеса», – подвел итоги Сергей Михайлов.

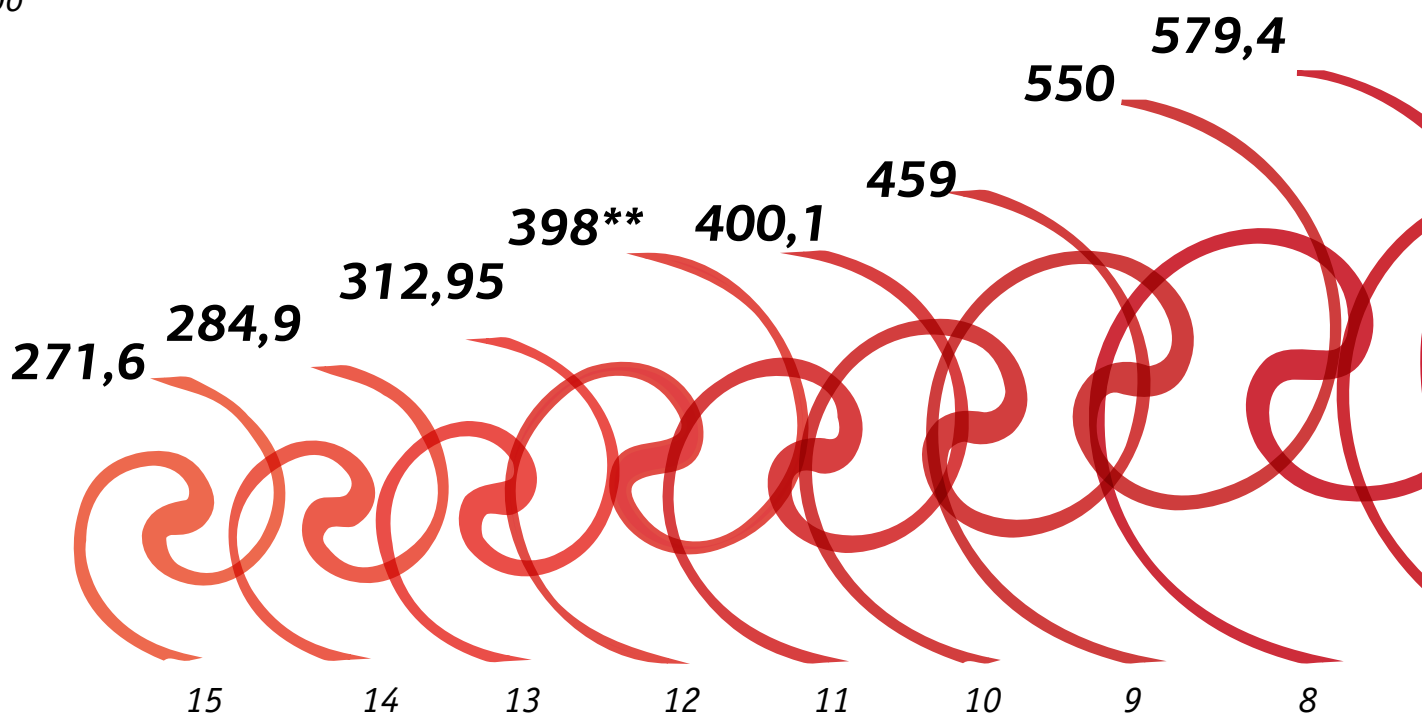
Минэкономразвития РФ верит в экспортный потенциал компании и готово оказывать необходимую поддержку при освоении внешних рынков, отметил **министр экономического развития России Алексей Улюкаев** во время подписания соглашения с «Черкизово» на полях Петербургского экономического форума.

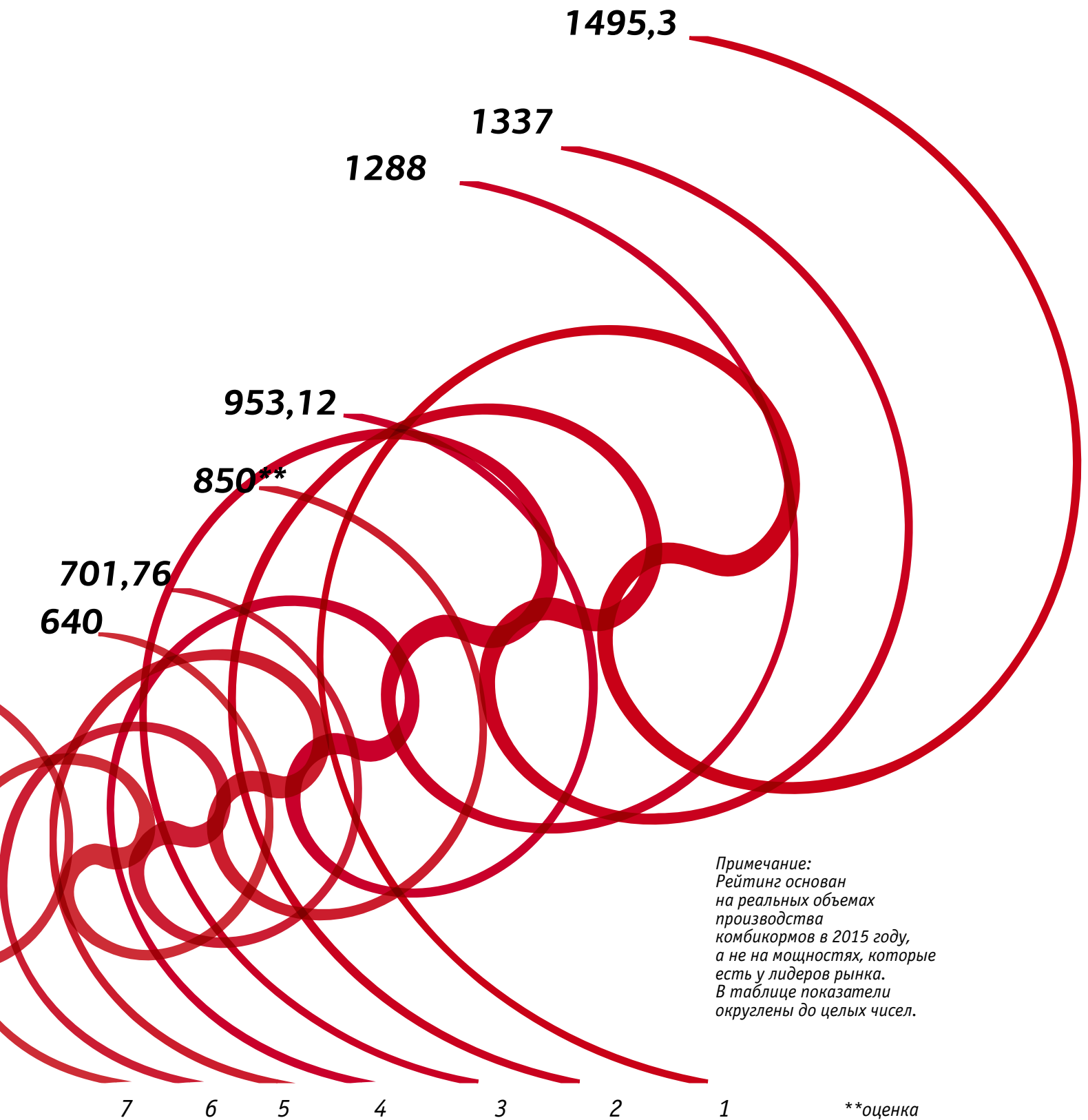
«Черкизово» – флагман российского животноводства и мясной индустрии страны, одним из первых в своем сегменте выходит на внешние рынки, – подчеркнул министр. – Компания развивает российский несырьевой экспорт продуктов питания. И наша задача поддержать это направление на новых рынках. Экспортеру важно знать, есть ли спрос на его продукцию и какие цены ждут его на рынке. Для этого мы выстраиваем систему нефинансовой поддержки, и те, кто сегодня подписал соглашения, смогут этим пользоваться. Я доволен, что мы с нашими партнерами это сделали, есть хороший результат».

Экспорт мясной продукции – один из приоритетов развития Группы, которая планирует довести его долю до 20% от всех продаж в ближайшие три года. Для поддержки этой стратегии компания во время форума также заключила соглашение о сотрудничестве с Российским экспортным центром (РЭЦ), которое предусматривает, в том числе, содействие в расширении международной сети торговых партнеров «Черкизово». **МС**

ТОР-15 производителей комбикормов, тыс. т по итогам 2015 года

- | | | |
|----------------------|---------------------------------|--|
| 1. Черкизово | 8. Русагро | 13. Богдановичский комбикормовый завод |
| 2. Мираторг | 9. Чароен Покпанд Фудс | 14. Белая птица |
| 3. Приосколье | 10. Агро-Белогорье | 15. АгроПромкомплектация |
| 4. БЭЗРК-Белгранкорм | 11. Комос-Групп | |
| 5. Каргилл | 12. Агрокомплекс им. Н. Ткачева | |
| 6. ГАП «Ресурс» | | |
| 7. Продо | | |







Прогрессивные решения для мясообработки

Прогрессивным мясообрабатывающим машинам необходимы блоки управления, которые сделают этот процесс максимально простым. Для этого особенно хорошо подходят сенсорные панели, ведь они обеспечивают пользователю множество преимуществ.



Новая панель, встроенная в новый вакуумный куттер (VCM 120) компании K+G Wetter, обеспечивает простоту эксплуатации и интуитивное управление

Чтобы справиться с растущим спросом на понятные, простые блоки управления с быстрым обучением, компания K+G Wetter представила новое поколение панелей управления и прочие новинки своей продукции на выставке IFFA этого года.

Решение для панели управления от компании K+G Wetter создает новые возможности в мясообработке. Прогрессивный блок управления объединяет в себе современное управление с сенсорного экрана с клавиатурой. Так, пользователь может управлять самими частями командами на машине, которые запускают гидравлические или механические процессы, с помощью нажимных кнопок или кнопок с индикаторным кольцом.

Такие процессы, как гидравлическая погрузка и выгрузка, закрытие и открытие крышки ножа, функция запуска и останова или изменения скоростей, можно легко запустить посредством кнопок с индикаторным кольцом. Для наилучшего контроля пользователь получает сенсорную и визуальную обратную связь по выполненным командам. В качестве альтернативы отдельные команды также могут быть запущены непосредственно с сенсорной панели, например, различные скорости ножа, которые хорошо видны на экране и могут быть выбраны напрямую.

Каждый пользователь может оформить панель управления в соответствии со своими желаниями и потребностями. К ним относятся настройка важной для него функции отключения, такой как температура, время или повороты ключа, на специальном большом участке панели управления. Все данные, например, эксплуатационные или различные данные машины, можно просмотреть и управлять ими с помощью меню, а также можно вводить рецепты и управлять ими посредством CutControl, который шаг за шагом ведет пользователя через производственный процесс соответствующей рецептуры. Кроме того, посредством ПО CutVision можно записать и вызвать все производственные операции со всеми измеряемыми величинами, такими как время, температурные кривые и т. п. Тем самым обеспечена важнейшая веха в сфере управления качеством в производственной операции куттирования. **Р**

K+G WETTER GmbH
Голдбергштрассе 21
35216 Биденкопф-Брайденштайн
www.kgwetter.de

Бауер: ставки растут

Немецкий химический концерн Bayer AG увеличил предложение по покупке американского производителя семян и сельскохозяйственной химической продукции Monsanto Co., после того как предыдущая oferta была отклонена, говорится в релизе Bayer.

Обновленное предложение включает премию в размере 40% от стоимости акции Monsanto на момент закрытия торгов 9 мая 2016 года.

За последние несколько недель Bayer провел ряд закрытых переговоров с Monsanto. В итоге холдинг увеличил стоимость предложения акционерам Monsanto со 122 до 125 долларов за акцию, о чем было объявлено 1 июля в устной форме и 9 июля в обновленном предложении, переданном Monsanto. В дополнение к этому концерн подробно изложил Monsanto свою позицию по финансовым и правовым вопросам и подтвердил готовность при необходимости принять определенные обязанности перед регулирующими

ми органами для завершения предполагаемого приобретения компании Monsanto.

Бауер подтвердил, что предложение останется в силе, а также, что финансовых ограничений по данной сделке нет. Соглашение о синдицированном займе средств, достаточных для финансирования всей транзакции в полном объеме, полностью разработано и готово к совместному подписанию пятью банками (BoFA Merrill Lynch, Credit Suisse, Goldman Sachs, HSBC и JP Morgan).

В дополнение к определенным потенциальным обязательствам перед регуляторами Bayer предложил компенсацию в размере 1,5 млрд долларов в случае, если сделка не получит одобрение антимонопольных органов.

Агроинвестор

Россия ограничивает ввоз кормов

Временные ограничительные меры Россельхознадзор ввел с 29 июля в отношении Аргентины, Бразилии, Германии и Китая из-за ГМО.

Информация о содержании генно-модифицированных компонентов в кормах для животных не была отражена в сопроводительных документах, отмечают в ведомстве.

Ограничения затронут продукцию аргентинских предприятий Bunge Argentina, Renova S.A., Santa Fe Argentina/Senasa, Vicentin S.A.I.C., бразильских Bunge Alimentos S.A., No PR-03857 Louis Dreyfus Commodities Brasil S. A., немецкого No HRA 10 80 87 ADM Hamburg Aktiengesellschaft – Werk Hamburg и китайского Кофко Биомикал Энерджи (Лунцзян).

В случае поступления в РФ их продукции, которая была отгружена до введения запрета, решение о пропуске таких грузов принимается в обычном режиме с проведением лабораторного контроля на наличие незаявленных ГМО-добавок.

Добавим, что российский президент Владимир Путин в июле подписал закон, запрещающий выращивание и разведение в России ГМО-растений и животных. Исключение составляют только научные исследования.

ИД «СФЕРА»

Ветконтроль кормовых добавок

Представители Национального кормового союза обратили внимание Джамбулата Хатуова и члена коллегии (министра) по техническому регулированию Евразийской экономической комиссии Валерия Корешкова на необходимость более тщательной проработки

механизма ввода в силу решения коллегии Евразийской экономической комиссии №67.

Напомним, документ должен был вступить в силу 9 июля 2016 года, но не ранее даты вступления в силу решения Совета Евразийской экономической комиссии. Новая дата – не ранее середины августа 2016 года.

В соответствии с новыми правилами при импорте товаров, содержащих компоненты животного происхождения, и товаров, используемых в ветеринарных целях, в том числе в кормах для животных, будет необходим ветеринарный сертификат. В НКС объясняют озабоченность участников рынка тем, что оформление ветеринарно-сопроводительных документов на границе будет распространено и на товары, не содержащие компонентов животного происхождения, в том числе кормовые витамины, ферменты, дрожжи и органические кислоты.

«Ведущие компании-поставщики кормовых добавок в связи с этим уже остановили поставки своей продукции до выяснения ситуации», – предупреждают в отраслевом союзе, напоминая, что Россия импортирует более 90% кормовых добавок, и новая мера может дестабилизировать отечественное птицеводство и животноводство.

По материалам soyaneews.info

Новый стандарт на вареные колбасы

С 1 июля 2017 года для добровольного применения в РФ в качестве национального вводятся межгосударственный стандарт на вареную колбасу. Соответствующий приказ подписан руководителем Росстандарта Алексеем Абрамовым.

ГОСТ 33673-2015 «Изделия колбасные вареные. Общие технические условия» распространяется на мясные и мясосодержащие вареные колбасные изделия, предназначенные для непосредственного употребления в пищу и приготовления различных блюд и закусок, кроме вареных колбасных изделий для детского питания.

Стандарт устанавливает требования, обеспечивающие качество и безопасность мясных и мясосодержащих вареных колбасных изделий, а также требования безопасности в соответствии с техническими регламентами.

ГОСТ 33673-2015 разработан с целью обеспечения единообразия требований нормативных документов на вареные колбасные изделия (колбасы и колбаски), вырабатываемые в государствах, входящих в Содружество Независимых Государств, способствуя ликвидации торговых барьеров.

Росстандарт



«Полифлекс», «Атлантик-Пак» и MANE провели семинар

В июле 2016 года в Воронеже состоялся технологический семинар «Тренды в мясopерерабатывающей отрасли 2016: антикризисные решения», проведенный компанией «Полифлекс» совместно с «Атлантик-Пак» и MANE.

Программа семинара собрала вместе представителей более 20 предприятий из Брянской, Тамбовской, Курской, Орловской, Липецкой, Белгородской и Воронежской областей. Участники познакомились с новинками в сфере мясopереработки, а также обсудили текущие тенденции рынка мясной продукции.

О новых и уже зарекомендовавших себя упаковочных решениях гостям рассказали старшие менеджеры по продуктам «Атлантик-Пак» Анна Елисеева и Наталья Полякова. Они представили гостям последние разработки компании, такие как оболочки АйСел Премиум, АйПил, АйПил-Черева, Диплекс, Диплекс-Мини, Амифлекс-Мини, пакеты Амивак МВС, пленки Амистайл МВ, НВ, НР, ФТ и ВР. Начальник отдела продаж этикеточной продукции «Атлантик-Пак» Юрий Переплётчиков презентовал гостям новинки компании в данной сфере.

Специалисты французской компании MANE познакомили участников семинара с актуальными технологиями переработки мяса с добавками MANE.

Гости не только послушали доклады о новинках в сфере мясopереработки, но и попробовали на вкус и даже запах: доклады сопровождались дегустациями мясных и колбасных продуктов в оболочках «Атлантик-Пак» со специями и комплексными смесями MANE.

«Состоявшийся семинар показал высокий интерес к новинкам «Атлантик-Пак» у мясopерерабатывающих предприятий Центрально-Черноземного региона России: наши коллеги с интересом воспринимали информацию, и, несмотря на то, что лето – это пора отпусков, в Воронеж приехало достаточно много участников из соседних регионов, – говорит Юрий Переплётчиков. – «Атлантик-Пак» довольно давно не проводил подобных мероприятий для своих клиентов в Черноземье, и этот семинар стал отличной возможностью пообщаться лично с нашими партнерами в этом регионе и обсудить перспективы дальнейшего сотрудничества». **Р**

Последствия наводнения в Китае

Проливные дожди, продолжающиеся с конца июня в центральной части Китая, привели к наводнению в бассейне реки Янцзы. В результате стихийного бедствия в таких провинциях, как Цзянсу, Аньхой, Хубэй, Хунань и Цзяньси, оказались затоплены некоторые комплексы по производству кормовых добавок, затруднено транспортное движение, многие свиноводческие компании сообщили о гибели сотен свиней.

Как сообщает консалтинговое агентство JC Intelligence, из-за наводнения цены на соевый шрот падают. Моника Ту, аналитик агентства, отмечает, что стихийное бедствие нанесло большой ущерб животноводческим комплексам, что может стать причиной ослабления

спроса на корма и возникновения избыточного предложения. Агентство также отмечает, что стоимость соевого шрота сильно выросла с апреля, и некоторые аналитики не исключают возникновения ценового пузыря.

Как прогнозируют эксперты компании «МЕГАМИКС», в связи со сложившейся ситуацией в Китае цены на витамины В1, В6 и А продолжат расти. Кроме того, производители планируют поднять цены на витамин В2 на 80% в связи с изменением ценовой политики правительства страны в отношении субсидирования цен на кукурузу и отменой государственных квот на ее выращивание.

Предварительно общий экономический ущерб от наводнения оценивается в 5,7 млрд долларов. Bloomberg подчеркивает, что негативные последствия окажут влияние на рост ВВП Китая в третьем квартале. Изменить ситуацию смогут стимулирующие меры государства.

По материалам soyanews.info и пресс-службы «МЕГАМИКС»

TTCut

Куттер для особо тонкого измельчения /
эмульсионный измельчитель



Solutions that Work ■ www.tippertie.com

Эффективность, скорость, качество

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

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

~ Г-н Габриэль Энаш, компания Vascar

www.tippertie.com/TTCut



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

TIPPER TIE™
a DOVER company

TIPPER TIE, Inc.
infoUS@tippertie.com

TIPPER TIE TECHNOPACK GmbH
infoDE@tippertie.com



8380

посетителей из всех
регионов России и 36
зарубежных стран

222

компаний
из 23 стран
мира



Событие:

**«Молочная и мясная
индустрия»**

**14-я международная выставка
оборудования и технологий для
животноводства, молочного
и мясного производства**

Дата:

1–4 марта 2016 года

Место проведения:

МВЦ «Крокус Экспо», г. Москва

Организатор:

Группа компаний ITE при
поддержке Минсельхоза России

Экспоненты:

222 компании – производители
и дистрибьюторы из 23 стран мира

Посетители:

8380 специалистов практически
из всех регионов России
и 36 зарубежных стран

Площадь выставки:

свыше 8400 кв. м

Выставка «Молочная и мясная индустрия»: рекордное количество посетителей

С 1 по 4 марта 2016 года с успехом прошла 14-я международная выставка «Молочная и мясная индустрия», на которой были представлены оборудование и технологии для агропромышленного производства полного цикла: от репродукции племенных животных, их выращивания, содержания и откорма до переработки и упаковки молочной и мясной продукции животноводства.

Цифры и факты

Выставка ежегодно проводится при поддержке Министерства сельского хозяйства России, генеральным партнером деловой программы традиционно выступил Национальный союз производителей молока (Союзмолоко). Партнерами вновь стали Национальная Ассоциация скотопромышленников, Национальный союз производителей говядины, а также ФГБНУ «ВНИМИ», Российский Союз сельской молодежи

(РССМ), ФГБНУ «Всероссийский научно-исследовательский институт овцеводства и козоводства» (ВНИИОК).

В этом году выставку «Молочная и мясная индустрия» посетили 8380 специалистов пищевой, молочной, мясной отраслей и предприятий общественного питания практически из всех регионов России и 36 зарубежных стран, в том числе Беларуси, Казахстана, Узбекистана, Украины, Молдовы и других государств. Это на 13% больше, чем

в прошлом году, причем доля владельцев бизнеса и руководителей компаний среди посетителей выросла до 30%.

Площадь экспозиции увеличилась на 18% и превысила 8400 кв. м, расширились ее разделы и количество оборудования, представленного на стендах, а число участников увеличилось по сравнению с прошлым годом на 16%. Новейшее оборудование и технологии представили 222 компании – производители и дистрибьюторы из 23 стран мира, в том числе ведущие российские и международные предприятия.

По мнению участников, на протяжении многих лет проведения выставки она стала не только источником актуальной отраслевой информации, но главным образом коммерчески эффективной площадкой, где можно найти новых потенциальных клиентов и партнеров, а также расширить портфель заказов существующих клиентов. Специалисты отрасли получили возможность выбрать необходимое оборудование и услуги из широкого ассортимента, представленного экспонентами. В дни работы выставки были подписаны соглашения на крупные поставки оборудования. Так, например, представители сельскохозяйственных предприятий Якутии подписали соглашение о поставке оборудования и технологии для фасовки и упаковки молочных продуктов. Крупные игроки на рынке говядины – АПХ «Мираторг», ГК «Заречное», ООО «Оренбив» – сделали предложения по закупкам скота и телят на доращивание и убой небольшим частным хозяйствам.

В этом году доля людей, посетивших выставку с целью поиска товара и услуг для бизнеса, увеличилась и составила 33%. За общей отраслевой информацией сюда пришли 34% посетителей. Это закономерная тенденция, поскольку в 2016 году значительно расширилось число технологических предложений и оборудования для убоя и первичной переработки мяса крупного рогатого скота, а также предложений экспонентов в разделе «Выращивание и содержание сельскохозяйственных животных. Корма».

Деловая программа

Деловая программа выставки «Молочная и мясная индустрия»-2016 была насыщена событиями и включала 27 мероприятий с участием 198 спикеров из 32 регионов России. В общей сложности их посетили 1400 делегатов.



На выставке «Молочная и мясная индустрия» можно увидеть широкий спектр продукции и услуг для выращивания и содержания сельскохозяйственных животных. Участники представляют как предложения для больших сельхозпроизводств, так и решения для средних и малых фермерских хозяйств.

Главными деловыми мероприятиями по традиции стали Молочный и Мясной форумы. В пленарном заседании «Развитие индустрии мясного скотоводства» приняли участие заместитель министра сельского хозяйства РФ Евгений Громыхо, генеральный директор Национального союза производителей говядины Роман Костюк, заместитель министра сельского хозяйства Калужской области Денис Черкесов, директор ВНИИ мясного скотоводства Сергей Мирошников и другие эксперты. Специалистам был представлен обзор тенденций мясного рынка России, региональный опыт развития мясного скотоводства, выступающие ответили на многочисленные вопросы аудитории.

Центральным событием в рамках данной темы стал круглый стол «Важная роль консолидации отраслевых предприятий в мясном скотоводстве». На мероприятии были приняты совместные решения по стратегии отрасли в целом. В нем приняли участие руководители региональных министерств, союзов, ассоциаций, породных ассоциаций по КРС, руководители специализированных компаний, институтов из 12 регионов России.

Минсельхоз России выступил организатором семинара «Актуальные во-

просы обеспечения ветеринарного благополучия в молочном и мясном скотоводстве». Провел его директор Департамента ветеринарии Минсельхоза России В.Н. Боровой. Важно, что представители науки и ветеринарные специалисты смогли обменяться профессиональным опытом, а это в свою очередь способствует совершенствованию проведения профилактических мероприятий в животноводстве. Семинар посетило более 100 представителей ветеринарной службы из 37 регионов России, от Северо-Запада до Сибири.

Третий день выставки был посвящен развитию фермерского хозяйства. Специально на День фермера прибыли делегации специалистов из Московской, Тверской, Рязанской, Калужской, Пензенской, Брянской, Воронежской областей, Калмыкии и Бурятии. Делегации фермеров насчитывали более 250 человек.

Практическим вопросам был посвящен и круглый стол «Экономическая грамотность фермера», модераторами которого выступили Роман Костюк (Национальный союз производителей говядины, Национальная ассоциация скотопромышленников) и Ирина Коршунова («Макдоналдс»). Крупнейшие игроки отрасли – АПХ «Мираторг», ГК «Заречное», «Оренбив», ГК «Зерос», «Макдоналдс» и «Ашан» – объявили о своей заинтересованности и условиях закупки скота на доращивание и убой; региональные скотоводы смогли убедиться, что их бизнес можно сделать коммерчески выгодным. Потребности в поголовье мясного скота, критерии цены и качества осветили в своих выступлениях коммерческий директор дивизиона убоя и переработки АПХ «Мираторг» И.А. Мигулина, генеральный директор ООО «Оренбив» Фабицио Ванди, председатель совета директоров Группы компаний «Зерос» Липецкой области Н.Н. Бобин, руководитель проекта «Мясопроизводство» ООО «Ашан» Брюно Гафар и другие докладчики.

Впервые в рамках выставки работала Международная академия сыра в партнерстве с «Союзмолоко» и «Частной сыроварней Марии Коваль». С большим успехом прошли мастер-классы итальянских и российских сыроделов.

В 2017 году 15-я Международная выставка оборудования и технологий для животноводства, молочного и мясного производств «Молочная и мясная индустрия» пройдет с 28 февраля по 3 марта в МВЦ «Крокус Экспо». **МС**



Компания:

ООО «ЦСБ-Систем»

115054, Россия, г. Москва,
ул. Валовая, 30
Тел./факс +7 (495) 641-51-56
e-mail: info@csb-system.ru
www.csb.com

Авторы:



Игорь Демин,
генеральный директор
ООО «ЦСБ-Систем»



Герман Шальк,
директор по продажам
CSB-System AG



Александр Пашков,
генеральный директор
ЗАО «КапиталАгро»

Российская свинина премиум-класса для отечественного потребителя

Предприятие «КапиталАгро» успешно организовало высокотехнологичное производство свинины. Поставщиком IT-решения для управления всеми процессами является компания CSB-System.

Руководство компании «КапиталАгро» считает, что россияне достойны лучших продуктов питания и уровня жизни не ниже, чем в развитых странах мира, и взяло на себя ответственность доказать, какой качественной может быть российская свинина. На основе передовых зарубежных наработок и богатого отечественного опыта был разработан собственный эталон свинины. Он характеризуется наличием тончайшей паутинки внутримышечного жира, что придает мясу необычайный вкус, сочность и аромат.

Свинина высокого класса требует и соответствующего высокотехнологичного производства. В состав производственного комплекса «КапиталАгро» входят:

- Три свиноводческих комплекса замкнутого цикла с производственной мощностью 21000 т товарной свинины в год.
- Центр производства семени на 45 хряков одновременно.
- Завод по производству комбикорма с элеватором с производственной мощностью 80000 т в год позволяет создавать корма по особым рецептурам.
- Завод по убою и переработке свиней производственной мощностью 17000 т в год готовой продукции.

Использование современных информационных технологий для оптими-

Цифры и факты

Основание предприятия:

2010 год

Местонахождение:

Россия, Белгородская область

Мощность убоя свиней:

60 голов/час

Объем разделки: 45 т/день

Количество линий упаковок: 3

Объемы упаковки: 4 т/час

Количество артикулов

продажи: 230

Количество клиентов: 212

Сбыт продукции:

через Торговый дом «КапиталАгро»

с собственными торговыми

филиалами и через крупные сети

Сайт компании: капиталагро.рф

зации и управления процессами производства свинины, в свою очередь, является важным условием работы высокотехнологичного производства «КапиталАгро». На заводе по убою и переработке свиней было внедрено и успешно используется отраслевое IT-решение CSB-System, которое охватывает следующие процессы:

Приемка и убой скота

Планирование поставки скота осуществляется с учетом оптимальных условий покупки животных, времени их поступления на предприятие и передачи на убой. В зоне предубойного содержания скота на экране промышленного компьютера CSB-Rack визуализируются все заказы скота для убоя, запланированные на выбранную дату. В момент приемки скота в системе регистрируются все данные по каждой партии (животным одной партии ударным штемпелем наносится номер партии), например, количество и вес принятого скота, количество животных, погибших во время транспортировки, и др., на основе которых в системе CSB-System формируются отчеты по принятому от свинокомплексов скоту. После задания в системе CSB очередности убоя свиньи передаются на оглушение.

Ветеринарный контроль и классификация мясного сырья

Подвешенные за ноги на крюки полутуши свиней поступают на станцию классификации, где выполняются процессы осмотра полутуш ветеринарным врачом с занесением соответствующей информации в систему и классификация полутуш.

Классификация свиных полутуш может выполняться вручную с помощью замера толщины жирового и мясного слоев или же с помощью приборов классификации, которые интегрированы в систему CSB. Таким образом, результаты классификации (категорию туш) можно вносить в систему вручную или автоматически.

На основе полученных данных (ветеринарный осмотр и вес туш) в системе CSB по гибко настраиваемым алгоритмам определяются категория или подкатегория свиных туш. Также могут быть заложены комплексные таблицы для определения стоимости полученного в процессе убоя сырья для последующих взаиморасчетов с поставщиками скота. Результаты классификации представляются в виде отчетов в разрезе качества сырья и поставщиков скота.

Для каждой полутуши в системе CSB автоматически печатается клеющаяся этикетка с подробной информацией о полутуше и штрих-кодом для дальнейшего ее учета. После классификации сырье проводится на склад-холодильник.

Параллельно с процессом классификации на отдельном контрольном пункте в CSB-System осуществляются контроль, взвешивание и маркировка ящиков с субпродуктами и жиром.

Холодильный склад

На производстве используется тоннель шокового охлаждения полутуш свиней с дополнительной станцией контроля и взвешивания и производится передача полутуш на холодильный склад с их фактическим весом после охлаждения. Это позволяет разграничить потери веса при шоковом охлаждении и хранении.

Холодильный склад ведется по принципу «FiFo», срок хранения полутуш на складе составляет не более трех дней. На каждой полутуше имеется этикетка с индивидуальным справочным номером, информацией о категории, фактическим весом, наименованием поставщика, датой убоя и штрих-кодом. Из холодильного склада полутуши направляются на участок разделки или на отгрузку. Учет продаж полутуш ведется на основании складских передвижений справочных номеров полутуш в системе CSB и по сверке фактических и документальных остатков в конце рабочего дня.

Разделка

Процессу разделки предшествует процесс планирования, выполняемый в системе CSB на основе имеющихся схем разделки и заложенных нормативных показателей. При планировании разделки определяются количество и категория мяса, требуемого для выполнения производственного плана. В зависимости от вида полутуш свиней (поставщик, категория) система пред-



1. Процесс передачи полутуш на разделку
2. Станция классификации свиных туш

лагает оптимальную схему разделки для выбранного мяса. При этом может производиться предварительная калькуляция себестоимости выходящей из разделки продукции.

Также при планировании процесса разделки могут использоваться данные о потребностях из области сбыта и производства. На основе этого создается производственное задание на разделку, которое визуализируется на промышленном компьютере CSB-Rack, находящемся на входе на участок разделки, и при необходимости распечатывается.

Задание на выгрузку с холодильников и передачу на участок разделки может печататься предварительно в офисе при планировании процесса разделки. Необходимое согласно производственному заданию сырье выгружается с холодильников и после регистрации на станции поступает в разделку. Факти-

ческий вес свиных полутуш перенимается с весов в систему. Данные по прослеживаемости передаются в системе CSB на участок разделки в виде детальных товарно-производственных проводок. При проводке создается свой новый номер серии для партий разделки по заданной структуре.

В модуле управления заданиями на разделку осуществляется мониторинг в режиме онлайн процесса разделки (плановые и фактические данные по входу и выходу из разделки).

Выход из разделки

Регистрация выхода из разделки мясных полуфабрикатов осуществляется в полуавтоматическом режиме. Работник вызывает на CSB-Rack производственное задание и идентифицирует с привязкой к этому заданию артикул, выбирая его на сенсорном экране. Дальнейшие операции, такие как принятие веса в систему, определение адресной цели для ящика и детальная складская проводка, осуществляются в автоматическом режиме.

Транспортировка ящиков к заданным целям осуществляется на основе принципа «FiFo». Имеется также отдельная станция для учета побочных продуктов разделки, которые в зависимости от их вида могут передаваться на склад замороженной продукции или на станцию упаковки.

Выход из разделки и объемы выполненного задания на разделку можно контролировать. За счет этого регистрируются фактические данные по процессу разделки, что является основой для расчета и план-фактного анализа по каждой партии разделки. Данные этого анализа используются для непрерывного оперативного контроля результатов процесса разделки, на которые оказывают влияние следующие факторы: качество сырья и качество работы обвальщиков.

Упаковка, маркировка и отгрузка

Упаковка продукции с использованием современных технологий помогает увеличить срок годности продукции и дольше сохранять ее свежей.

Станция CSB используется для маркировки продукции премиум-класса TOPSTAKE, для маркировки остальной выпускаемой продукции используется оборудование Bizerba. Процесс упаковки отображается в системе CSB в виде производственного шага с использованием рецептур, что позволяет планировать,



1. Станция отгрузки коробов с продукцией
2. Регистрация выхода из разделки

рассчитывать себестоимость и списывать упаковочный и расходный материал процесса упаковки.

Маркировка продукции и коробов возможна согласно индивидуальным требованиям клиента. Осуществляется мониторинг в режиме онлайн процесса упаковки и маркировки.

При передаче продукции на склад готовой продукции выполняется сканирование уникальных штрих-кодов каждого короба с формированием паллетной этикетки и выполнением соответствующих складских передвижений в системе CSB.

Отгрузка коробов с готовой продукцией выполняется на отдельной станции, где на монитор вызывается заказ клиента. Подобранный для данного клиента продукция сканируется, фактические данные по артикулу, количеству,

Мнение клиента:



**Костыгин
Геннадий,**

руководитель управления информационных технологий и оптимизации бизнес-процессов ЗАО «КапиталАгро»:

«В современных условиях очень важным фактором успешного ведения бизнеса является полное понимание процессов, происходящих на предприятии, начиная с планирования и заканчивая сбытом. Функционал CSB позволяет осуществлять как оперативное, так и стратегическое управление деятельностью компании на основе анализа производственных показателей».

Мнение клиента:



**Александр
Алтухов,**

директор завода по убою и переработке свиней «КапиталАгро»:

«Для стремительного движения вперед мясной индустрии крайне необходим автоматизированный многофункциональный производственный учет. Программный продукт CSB-System задает динамику развития всех производственных процессов, является незаменимым помощником для эффективного управления предприятием».

прослеживаемости прописываются в заказ клиента. Данные о фактически отгруженной продукции автоматически передаются в бухгалтерию 1С.

Контроль качества

При формировании политики в области безопасности и качества пищевых продуктов в основу был заложен прин-

цип «Безопасность – основа качества», далее руководство компании взяло на себя обязательство неукоснительно следовать представленной политике.

Полностью интегрированный во все процессы модуль контроля качества системы CSB позволяет гибко закладывать разные типы контрольных указаний на проверку качественных параметров и регистрировать фактические данные выполненного контроля качества на различных этапах с привязкой к соответствующей производственной партии. При этом осуществляется контроль диапазона допустимых отклонений определяемых показателей качества. При обнаружении отклонений оповещаются ответственные за процесс лица с обязательным соблюдением плана корректирующих действий.

Достигнутые цели

Благодаря внедрению и успешному использованию отраслевого IT-решения CSB-System предприятие «КапиталАгро» смогло достичь следующих целей:

- непрерывная интегрированная регистрация и учет производственных данных;
- надежные, независимые от человеческого фактора процессы;
- оптимизация процессов закупки и ведения складского хозяйства;
- возможность предварительной калькуляции и контроля процесса разделки;
- интеграция имеющихся аппаратных средств (весовое и измерительное оборудование и др.);
- снижение и избежание потерь (хищений);
- оптимальные процессы упаковки и маркировки продукции;
- использование потенциала рационализации в администрации и логистике, гибкое задействование персонала;
- ступенчатая калькуляция доли покрытия издержек по артикулам, товарным группам, клиентам и т. д.;
- расчет производительности участков и филиалов. ■

Завод по производству мраморной свинины «КапиталАгро» можно будет посетить в рамках семинара компании CSB-System 21 и 22 сентября 2016 года в Белгороде. Дополнительная информация (QR-Code).



Автор:



Владимир Романов,
портал «Мясной Эксперт»

Продолжение. Начало статьи читайте в «Мясной Сфере» №3 (112) 2016

Трансглютаминазация России. 13-й фактор

В прошлом номере мы задались вопросами безопасности популярного сегодня фермента трансглютаминаза, а также различными аспектами ее применения в российской мясопереработке. Но тема не исчерпана, и мы продолжаем обсуждать ее с нашими экспертами.



На вопросы
отвечают
эксперты:



Роман Харитонов,
руководитель департамента
пищевых ингредиентов
ООО «Ревада Эко»



Дмитрий Шефов,
генеральный директор
представительства компании
Campus S.r.l в России и СНГ



Тимур Орешков,
технолог-разработчик Veller Group
(Германия-Россия) и главный технолог
СПК «Хамит» (Республика Казахстан)

Напомню, что фермент трансглютаминаза был открыт японскими учеными в середине прошлого века. Изначально этот энзим содержится в человеческом организме и известен как XIII фактор свертывания крови.

В промышленности препарат используют в мясных системах, где он катализирует образование ковалентных связей между свободными аминокруппами (свободных либо из боковых цепей лизина) и гамма-карбоксамидными группами глутамина. Иными словами, образуя ковалентные поперечные связи между мышечными белками, трансглютаминаза создает сетчатую матрицу, что позволяет «сшивать» кусочки мясного сырья, эффективно удерживать как мясной сок, так и дополнительно вносимую влагу. Прочность образованной белковой структуры зависит от активности фермента, температуры системы, уровня pH и времени ферментации.

Уже несколько лет идут активные дебаты между технологами и продавцами фермента по поводу эффективности его применения и недоказанности вреда. Большинство доводов «за» указывают на зарубежный положительный опыт использования фермента, а также на экономический эффект. Противники ссылаются на то, что изначально в ЕС ТГ

признана опасным веществом, и на неутешительную статистику ухудшения здоровья населения Европы. Расставить все точки над «i» нам помогают специалисты портала «Мясной Эксперт».

Вопрос №1: Активность

Для каких групп мясопродуктов чаще всего используют ТГ? Трансглутаминаза с какой активностью фермента популярна в колбасном производстве? В европейских нормативных документах не содержится пункта, который бы объяснял, какая концентрация активных компонентов рекомендована для ферментных препаратов в коммерческом применении.



◇ Роман Харитонов:

– ТГ с активностью 80–140 / 120–150 единиц рекомендуем применять в вареных, полукопченых и копчено-вареных колбасных изделиях, она прекрасно зарекомендовала себя в сочетании с казеиновыми белками и белками плазмы крови. При данном использовании получается синергетический эффект, дает «укус» даже в рецептурах с существенной заменой мясного сыря.



◇ Дмитрий Шефов:

– Это продукты, употребляемые в горячем виде: сосиски, сардельки, реструктурированные ветчины, вареные колбасы, полукопченые и копчено-вареные колбасы, полуфабрикаты, с/к колбасы быстрых технологий. Коммерческие препараты трансглутаминазы, используемые в переработке мяса, многообразны. Могут быть как в «чистом» виде (фермент смешан с носителем – мальтодекстрином), так и в капсулированном (фермент покрыт слоем мальтодекстрина с добавлением масла), в виде комплексных смесей со вкусоароматическими или функциональными ингредиентами.

Наиболее распространенным в России является смешанный чистый ферментный препарат с активностью 80–100 единиц, косвенно о такой активности говорит рекомендуемая дозировка – 1 г/кг фарша. Содержание самого активного фермента в таком препарате значительно ниже 1% – концентрация, которая является пороговым значением для европейского законодательства о ферментных препара-

тах. Именно с порога содержания чистого фермента в 1% согласно нормам ЕС появляется необходимость использования специальных мер для обеспечения защиты здоровья человека и безопасности окружающей среды.



◇ Тимур Орешков:

– В колбасном производстве применение трансглутаминазы представляет весьма обширную номенклатуру продуктов. Мы выделяем три основные группы, где применение фермента дает максимальные результаты: вареные, варено-копченые, ветчинные и деликатесные цельно-кусковые изделия. Подбор смесей с определенной активностью всегда происходит строго индивидуально под требования завода-производителя и для каждого вида изделий. Это обусловлено несколькими факторами, такими как особенности технологического процесса и сырьевой базы производства. В практическом применении смеси могут варьироваться по активности от 40 до 150 единиц, также есть вариации по носителю фермента (мальтодекстрин и т. д.). Универсальные смеси на рынке, конечно, есть, но для удовлетворения потребности любого производства мы рекомендуем смеси, разработанные специально для клиента с учетом всех аспектов технологического процесса.

Вопрос №2: Дозировка в продукте

Расскажите, какие дозировки, при какой активности фермента существуют? Можно ли вывести прямую зависимость дозировки от активности? Возможна ли передозировка фермента при производстве мясопродуктов и приближение его к опасной концентрации? Насколько мальтодекстрин в смеси может повысить калорийность конечного продукта? Должны ли люди, страдающие диабетом, знать о том, что колбаса несет в себе сахара?



◇ Дмитрий Шефов:

– 1г/кг фарша – это 80–100 единиц активности фермента в грамме. Передозировка невозможна ввиду отрицательного воздействия на реологию продукта и экономически нецелесообразна. Сахароза вообще не использует-

ся для стандартизации фермента, опасности для диабетиков нет.



◇ Роман Харитонов:

– Зависимость дозировки от активности существует. Например: для творожного производства предлагаем ТГ с активностью более 1000 единиц, ее дозировка 25 г/т. Касательно передозировки в мясопродуктах, это крайне маловероятно ввиду вносимых количеств и инактивации фермента в процессе термообработки изделий.



◇ Тимур Орешков:

– На рынке много производителей ферментного препарата, и практически у всех при рекомендуемой дозировке идентичные показатели, варьирующиеся в пределах от 0,1 до 0,2% от сырьевой составляющей. Данное количество оптимально обеспечивает функциональные действия фермента для получения заявленных показателей. Мы с полной ответственностью можем заявить, что для каждого потребителя дозировка и смесь фермента должны подбираться индивидуально, при этом количество фермента не превышает пресловутые 2% от общего состава. Что в конечном счете дает производителю свободу информирования потребителей о содержании и составе, не нарушая ТС ТР 022/2011 «Пищевая продукция в части ее маркировки».

Вопрос №3: Качество фермента в России

Если 15 лет назад фермент поставлялся только из Японии, то сейчас любая выставка ингредиентов изобилует предложениями китайской ТГ. Стоит ли доверять качеству фермента с высокой активностью, произведенному в Китае, разбавленному мальтодекстрином и расфасованному в России? Могут ли местные производители стандартизировать качество? Обладают ли они данной методикой?



◇ Дмитрий Шефов:

– Полное отсутствие возможности профессионально анализировать

активность и порой безответственное отношение к культуре производства в России вместе с азиатской хитростью не дают возможности иметь стабильный продукт гарантированного качества. Всегда был, есть и будет выбор – дешевле или качественнее. В случае фермента – стабильнее. Можно экономить и выяснять, почему в этот раз изменились текстура и кусаемость продукта, или иметь значительно больше времени для решения других, стратегически более важных вопросов предприятия, будучи твердо уверенным в качестве ключевого ингредиента, – выбор за технологом компании.



♦ Роман Харитонов:

– Стандартизировать качество фермента можно, только используя ферментер, путем добавления менее активного фермента и нанесения на носитель. Чем, собственно, и занимаются отчасти европейские «производители». Касательно стандартизации и расфасовки с упаковкой в России не могу комментировать. Возникает вопрос: у многих ли отечественных производителей препаратов с ТГ есть соответствующее оборудование?

Вопрос №4: Декларирование

Как вы считаете, нужно ли законодательно обязать производителей выносить ТГ на этикетку? Нужно ли информировать покупателя о том, что мясопродукт подвергся биохимической обработке ферментами? К добавке среди потребителей (к которым примыкают и некоторые специалисты мясной промышленности) негативное отношение. Конечно, большая часть воспринимает приставку «транс», как что-то относящееся к трансгенам, и страх тут больше семантического характера: «транс – трансген», «глутаминаза – глутамат».



♦ Дмитрий Шефов:

– В мировой практике производства продукты с использованием транsgлутаминазы не имеют какой-либо специальной маркировки на этикетке. Фермент является технологическим вспомогательным веществом и отсутствует в готовом продукте.



♦ Роман Харитонов:

– Выражу личное мнение: информировать потребителя о ферментной обработке продукта необходимо. Однако реализовать это на практике ввиду ряда причин невозможно.



Дмитрий Шефов:

«В мировой практике производства продукты с использованием транsgлутаминазы не имеют какой-либо специальной маркировки на этикетке. Фермент является технологическим вспомогательным веществом и отсутствует в готовом продукте».



♦ Тимур Орешков:

– Данный вопрос очень актуален и заслуживает отдельной дискуссии, поскольку на примере фермента транsgлутаминазы мы не сможем дать объективную оценку, и у читателя также сложится заведомо двоякое мнение, поскольку есть множество химических, энзимных препаратов, которые имеют пограничные особенности применения в той или иной пищевой отрасли. Производитель должен всегда и строго действовать в рамках разрешительной, регламентирующей документации на производство того или другого продукта / изделия, а это довольно большой симбиоз документов, требований разных ведомств и отчасти министерств.

Если следовать логике поставленного вопроса, то производителя, в конце концов, можно обязать указывать абсолютно всю информацию о применяемом сырье, а это, уж позвольте, приведет к полнейшей утопии, поскольку потребителю станет интересно, а какими продуктами и кормами питалось животное,

чье мясо входит в состав колбасного изделия. Или можно привести такой пример: при производстве сырокопченых изделий многие производители применяют стартовые культуры, а по сути это смесь определенных энзимов / ферментов, и никто, нигде, никогда это не указывает, и не будет указывать, в результате у потребителя не возникает истерии по поводу дополнительного насыщения его организма ферментами извне.

Вопрос №5: Концентрация в смеси

Транsgлутаминаза официально признана опасным веществом, если концентрация данного вещества в конечной смеси превышает 1%, и в данном случае необходимо принять превентивные меры для обеспечения защиты здоровья человека и безопасности окружающей среды.



♦ Дмитрий Шефов:

– С нескрываемой гордостью сообщая, что данная фраза – выдержка из нашего официального письма, которым мы были обязаны предупредить о возможной опасности использования ферментов с активностью 1000 ед. а/г и выше, предлагаемых для молочного применения некоторыми из наших недобросовестных конкурентов, пользующихся несовершенством российского законодательства в этом вопросе.



♦ Роман Харитонов:

– Постановление (ЕС) №1272/2008 устанавливает критерии определения риска и уровня опасности для готовых смесей в соответствии с классом риска компонентов, входящих в их состав, и концентрации. Согласно постановлению (ЕС) №1272/2008 максимальное содержание транsgлутаминазы в смеси, при котором она попадает под определение «опасного вещества», должно превышать 1%. Еще не встречал тех, кто употреблял бы смесь в чистом виде в пищу, мыши не в счет!



♦ Тимур Орешков:

– В смесях, используемых в пищевой промышленности, предел опасной

концентрации практически никогда не преодолит, поскольку потребитель / производство имеет дело с ферментом с небольшой активностью, и количественный состав, исходя из выше описанных применяемых концентраций активности, не превышает 1%. При этом на месте, то есть при подготовке пряно-солевых смесей, и производится навеска согласно утвержденной технологической инструкции дозой, а это, как коллегам известно, отдельное помещение, с особыми санитарно-гигиеническими условиями, с выполнением требований по безопасности при работе с мелкодисперсными химическими и натуральными компонентами. А значит, каких-то особых условий для работы с ферментом выделять не требуется.



Владимир Романов:

«Апеллировать к успешному зарубежному опыту без национальных исследований я считаю неправильным. Я познакомился с некоторыми отечественными диссертациями на тему применения ТГ, и все они основаны на обосновании экономической и технологической эффективности. Вопросами остаточной активности и безопасности никто не задавался».

Вопрос №6: Опасность

Основной довод лоббистов ТГ можно выразить так: «Многолетний опыт применения говорит о безопасности применения добавки». Аналитики считают, что 10–15 лет – слишком малый период, чтобы определить, влияет ли фермент на здоровье последующих поколений.

Противники фермента приводят данные об аутоиммунных заболеваниях как реакции на нахождение энзима в ЖКТ, склейке эпителия кишечника с последующей потерей способности его стенки всасывать, что ведет к хронической диарее, а также доводы о связи применения фермента в промышленности с сильным повышением непереноси-

мости глютена и массовым бесплодием в самой же Европе. Разделяете ли вы мнение, что фермент не до конца изучен и потенциально опасен?



Дмитрий Шефов:

– Нет, не разделяем! Попав в желудок, фермент даже в активной форме необратимо потеряет активность вследствие низкого pH и далее будет переварен протеазами. Возникновение аллергии к глютену, в том числе в наиболее опасном – скрытом виде (а это по некоторым данным около 5–10% всего населения), действительно приводит к диарее, но данный механизм никак не связан с трансклутаминой и массовым бесплодием.



Роман Харитонов:

– При соблюдении правил использования и рекомендаций по дозировке продукта опасности фермента не выявлено.



Тимур Орешков:

– По общему показанию безопасности фермента трансклутаминаза мы можем дискутировать бесконечно, поскольку выше описанная ситуация о бездействии определенных ведомств и министерств именно и дает повод для разделения коллег на ее противников и сторонников.

В России использование ТГ можно обозначить временным континуумом всего в 10–15 лет. Нам необходимо обращаться к опыту коллег из других стран, таких как Япония, родина данного фермента, где он широко изучен и повсеместно используется не только в пищевой промышленности, но и, например, в косметической. Специалисты из США также в свое время академично подошли к данному вопросу и провели множество исследований на степень вреда фермента не только на простейших микроорганизмах и грызунах, но и определили особенность его влияния на организм высших приматов (то есть нас с вами). Все эти исследования имеют общедоступный статус. Повсеместно во многих странах производители

используют данный фермент, потому что их государственные регламентирующие органы смогли защитить производителей и потребителей, выделив ресурсы для проведения необходимых исследований.

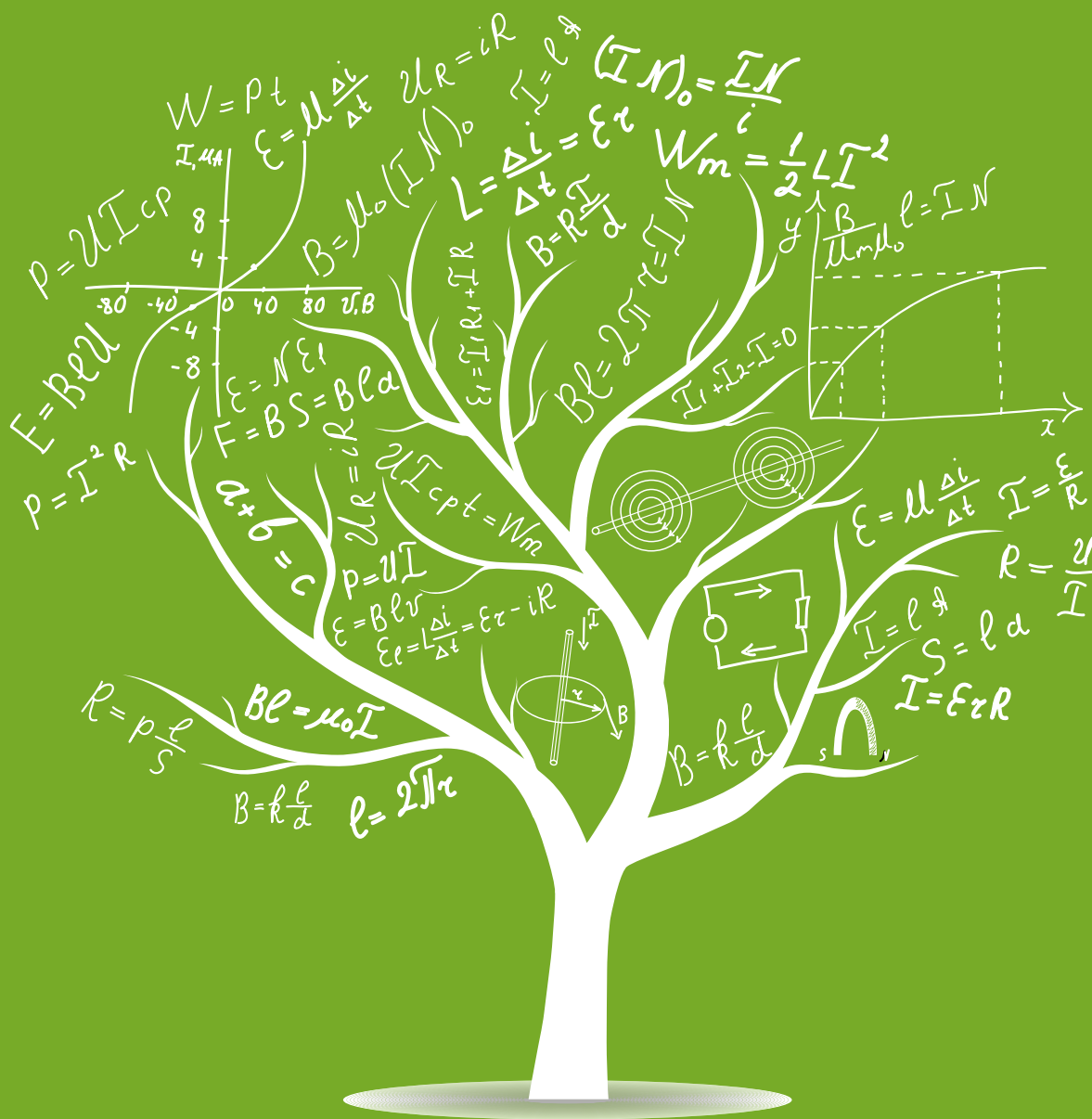
Заключение

Итак, положительное влияние фермента на технологический и экономический эффект неоспоримо, об этом свидетельствует опыт предприятий, а также научные работы по данной тематике. Мне как технологу нравится улучшение реологических характеристик фарша и снижение синерезиса на готовых изделиях, что особенно важно для продукции в вакууме, однако неразрешенным остается вопрос безопасности.

Апеллировать к успешному зарубежному опыту без национальных исследований я считаю неправильным. Давайте вспомним прецедент со стимулятором рактопамином, который разрешен в США, но потом был запрещен в Европе, России и Китае. Я познакомился с некоторыми отечественными диссертациями на тему применения ТГ, и все они основаны на обосновании экономической и технологической эффективности. Вопросами остаточной активности и безопасности никто не задавался.

К примеру, сейчас в ГОСТ Р 52196-2011 среди физико-химических показателей есть контроль качества на остаточную активность кислой фосфатазы, которая тоже является ферментом. Традиционные режимы тепловой обработки мясосопродуктов предусматривают инактивацию тканевых ферментов. В случае разногласий в оценке кулинарной готовности вареных продуктов прибегают к использованию методов, позволяющих определить остаточную активность ферментов. Что будет, если продукт с ТГ выйдет недоваренным из технологического цикла по причине поломки оборудования или человеческого фактора? Что будет с непереваренным фрагментом мясосопродукта, прошедшим через желудок и содержащим неактивированный фермент? Как сработает иммунная система на ТГ извне?

Поддерживаю точку зрения ВНИИМП им. В.М. Горбатова и считаю, что компаниям нужно работать в рамках правового поля и озаботиться исследованиями безопасности, стандартизированием методик определения активности и остаточного содержания, где научному институту нужно выступить регулятором данного вопроса. **МС**



СФОРМУЛИРУЕМ РЕШЕНИЕ

Новые функциональные животные белки Инновационные растительные клетчатки
 Высокофункциональные системы Трансглутаминазы Натуральные биоконсерванты
 Новые улучшители вкуса Специальные заменители соли Специальные куриные белки
 Революционные безглютеновые хлеб и тесто Увеличение выхода молочных продуктов
 Рыбные и мясные системы холодной сшивки Заменители молочного и соевого белка
 Пилотные испытания Кастомизированные функциональные решения
 Эксклюзивное сотрудничество

Представительство компании
 Кампус в России
 +7 (495) 222 – 23 -50
 dmitry.shefov@campus-italy.com



До встречи на выставке
 АГРОПРОДМАШ 2016!
 Ждём Вас в павильоне 1,
 стенд D60.





Компания: **ООО «Керри»**
Департамент продаж мясного направления
Тел.: +7 (495) 789-63-95
www.kerry.com

Автор: **Оксана Бойко**,
руководитель технологического отдела
(мясное направление), к.т.н

Новинки компании «Керри» для производства копченых колбас



Вкусоароматические характеристики являются важными, зачастую определяющими факторами популярности пищевых продуктов. Большое количество новых продуктов с интересными и необычными вкусами, представленными на прилавках магазинов, привлекают внимание покупателя, дают возможность познавать новое. Однако традиционные и привычные российскому потребителю продукты по-прежнему занимают основную часть рациона каждого из нас.

Давно завоевали популярность следующие вкусоароматические добавки для производства копченых колбас:

- Краковская;
- Московская;
- Сервелат;
- Керри Комби Финский – с нотой перца и имбиря;
- Керри Комби Хауссалами – перец, чеснок, для рецептур с заменой мясного сырья 30–40%;
- Керри Комби Туристенвурст – чеснок, перец, для рецептур с заменой мясного сырья 40–50%.

Новые вкусовые решения «Керри» для производства копченых колбас позволяют производителю подобрать желаемый вкусоароматический профиль и разнообразить ассортимент выпускаемой продукции.

На примере отработанных в производственных условиях рецептур копченых колбас предлагаем рассмотреть применение ингредиентов компании

Таблица 1

Наименование сырья, пряностей и материалов	Норма для сервелатов		
	Австрийский	Классический	Европейский
Сырье несоленое, кг (на 100 кг)			
Мясо птицы (куриное филе)	30	30	30
Свинина п/ж	20	20	20
Шпик хребтовый	25	25	25
Соевые гранулы (1:3)	25	25	15
Эмульсия шкурки	-	-	10
Итого:	100	100	100
Пряности и материалы, г (на 100 кг несоленого сырья)			
Соль нитритная	2100	2100	2100
Дельтагель GFR	200	200	-
Сервелат Австрийский	1000	-	-
Сервелат Классический	-	1000	-
Сервелат Европейский	-	-	1100
Робин Кол КВС 2	130	130	130
Ферментированный рис	50	50	50

«Керри» с целью создания вкусного и рентабельного продукта.

Комплексные добавки Сервелат Австрийский, Сервелат Классический, Сервелат Европейский – это комплексные вкусоароматические добавки для производства копченых колбасных изделий премиум- и медиум-сегментов.

Вкусовое направление Сервелат Австрийский – смесь перцев, имбирь, с легкой нотой чеснока и лука.

Вкусовое направление Сервелат Классический – перец, мускат, кориандр, лимон.

Вкусовое направление Сервелат Европейский – перец, мускат, имбирь.

Преимущества использования Сервелата Австрийского, Сервелата Классического, Сервелата Европейского:

- работают на рецептурах с заменой мясного сырья до 30–40%;
- улучшают микробиологические характеристики готовых продуктов;
- придают мясным изделиям насыщенный вкус и аромат;
- не требуют изменения технологического процесса при производстве мясопродуктов.

Стабилизационные системы – это добавки, регулирующие или форми-

рующие консистенцию и структуру продукта.

Дельтагель GFR – стабилизационная система на основе каррагинана и камедей, обеспечивает плотность продукта как рецептурный компонент.

Целевое назначение Дельтагель GFR заключается в стабилизации фаршей для колбасных изделий – как в холодном состоянии, так и при термообработке. Композиции гидроколлоидов в составе Дельтагель GFR обеспечивают однородную, плотную структуру готового продукта, тем самым повышая привлекательность продукта для потребителя. Дельтагель GFR рекомендуется использовать при производстве мясных изделий с дозировкой 0,2–0,5% по отношению к общей массе фарша, в зависимости от жирности сырья, рецептуры, уровня использования не мясных ингредиентов и желаемого выхода.

Специалисты компании «Керри» готовы предоставить всю необходимую информацию и документацию для внедрения рецептур на вашем производстве. Приглашаем к сотрудничеству! **Р**

Откройте настоящий Вкус вместе с нами

- **Системы вкуса**

- Комплексные вкусоароматические добавки
- Ароматизаторы и дрожжевые экстракты
- Экстракты натуральных специй и смеси пряностей
- Жидкий дым

- **Панировочные системы**

- **Функциональные системы**

- Комплекс решений для продуктов здорового питания
- Стабилизаторы, эмульгаторы, загустители
- Рассольные препараты



Leading to Better

Kerry Россия
Бизнес центр «РигаЛенд»
26-й километр автодороги Балтия
143421 Россия, Московская область,
Красногорский район
Тел.: +7 495 789 63 95
russia@kerry.com www.kerry.com



Компания: **ООО «ТК «ТЭКСПРО»**
199406, Санкт-Петербург, Гаванская ул., 24, лит. А
Тел./факс: (812) 355-40-65
E-mail: tp@texpro.spb.ru
www.texpro.spb.ru

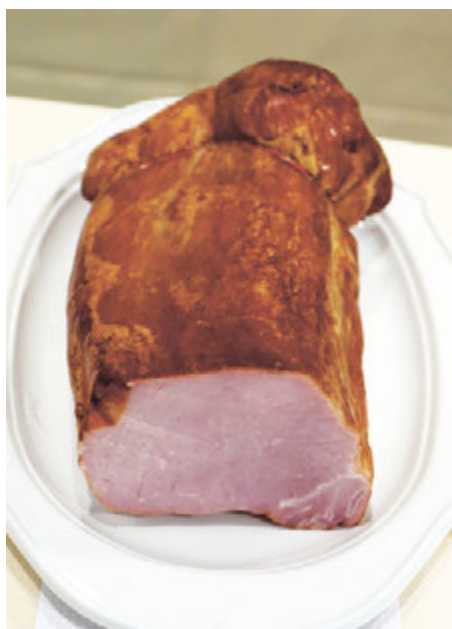
Автор:



В.Г. Зонин,
к. т. н., директор по развитию
новых продуктов компании
ООО «ТК «ТЭКСПРО»

Потери деликатесной продукции премиум-качества при вакуумировании

Вакуумная упаковка деликатесной продукции – это реалии сегодняшнего дня. Торговля требует помещать готовые деликатесы в вакуум-пакеты. В процессе вакуумирования продукт помещают в пакет из «барьерного» материала, идет откачка воздуха из пакета, и ветчина, шейка или карбонад не заражаются бактериями извне и вследствие этого имеют большой срок хранения.



Вареная ветчина без вакуум-пакета имеет срок реализации 5 суток, а упакованная под вакуумом – 15 и более.

В европейских странах ветчины подразделяют по качеству на следующие группы:

- высшее качество (superior quality) без увеличения выхода, то есть выход готового продукта 100%;
- европейское качество с выходом 125%;
- индустриальное качество с выходом 150%;
- экономическое качество с выходом 175% и более.

В Италии, например, определяющим фактором классификации является уровень влаги в продукте:

- вареная ветчина высокого качества (ALTA) – влаги не более 75,5%;
- вареная ветчина селективного качества (SCELTO) – влаги не более 78,5%.
- вареная ветчина (COTTO) – влаги 81% и более.

В качестве напоминания – мышечная ткань мяса содержит 72–75% влаги.

Чем дешевле деликатес, тем больше «рассола», а следовательно воды, в него нашпицевали. Если любое мясо, даже не нашпицованное, поместить в ваку-

ум-пакет, то в начальный момент вакуумирования к продукту прикладывается импульс от разрежения воздуха, обуславливающий выход воды, значительно усиливающийся в случае, если мясо нашпицовано дополнительно. Это существенно портит внешний вид и укорачивает сроки хранения таких продуктов.

В любом магазине можно увидеть покупателей, перебирающих вакуум-пакеты, особенно с нарезанной «деликатесной», старающихся выбрать пакеты с минимумом «мясного сока».

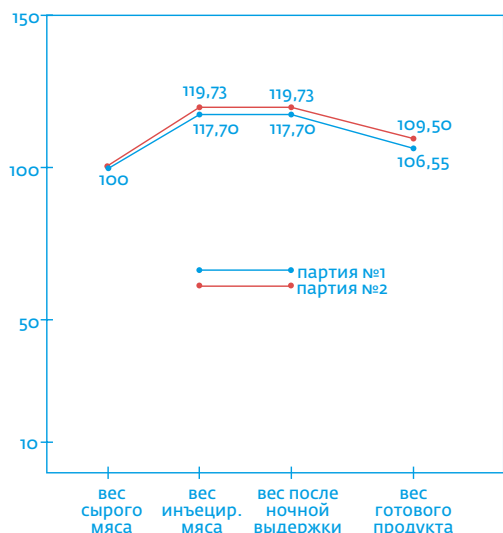
Компания TEXPRO предлагает на нашем рынке ингредиенты для шприцевания от одного из ведущих производителей Италии – фирмы Fratelli Pagani. Это рассольный препарат Star 35HF с уровнем инъектирования 30–50%. При этом он, как и продукты конкурентов, состоит из:

- высокорастворимых фосфатов;
- хорошей вкусоароматики;
- антиокислителя.

Но в качестве главного раскисляющего ингредиента предлагается не каппа-караген, как наиболее гидратирующий, а его комбинация с йота-карагином. Это позволяет наилучшим

Компания TEXPRO предлагает на нашем рынке ингредиенты для шприцевания от одного из ведущих производителей Италии – фирмы Fratelli Pagani.

Рис. 1. Количественные показатели процесса производства корейки премиум-качества



образом воздействовать на структуру и стабильности воды, обеспечивая минимизацию ее отделения в процессе хранения готового продукта.

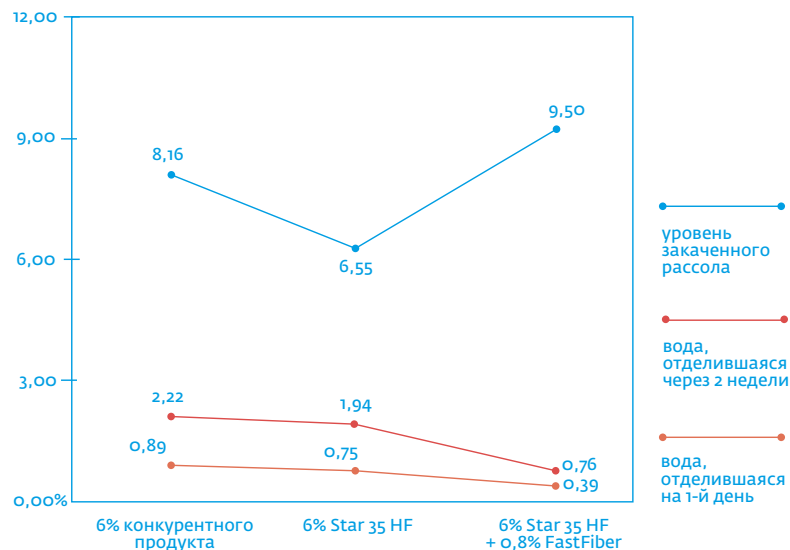
В качестве дополнительного преимущества декларируется короткое время массирования. В отдельных случаях массирование может быть заменено на замачивание в остатках инъектируемого рассола.

Многофункциональная клетчатка FastFiber (Fratelli Pagani) – мелкодисперсный порошок гороховой и бамбуковой клетчатки, обладающий хорошим водосвязыванием. Это сбалансированная смесь растворимых (амилопектины) и нерастворимых (целлюлоза) клетчаток. Мелкодисперсность FastFiber позволяет в количестве до 1% использовать ее на инъектирование, а добавление ее в массажеры для увеличения выхода продукта и получения сухой поверхности – это свойства, которые уже по достоинству оценили многие российские производители.

Для определения потерь деликатесной продукции премиум-качества в лаборатории TEXPRO были проведены следующие эксперименты:

1. Были отобраны куски нежирной свиной корейки.
2. Половина из них была наинъектирована и замочена на ночь в рассоле №1, а вторая половина – в рассоле №2.
3. Куски корейки, не содержащей в рассоле клетчатки для усиления, были наинъектированы до уровня 117,70%, а куски, содержащие FastFiber, – до 119,73%.

Рис. 2. Потери при вакуумировании



4. После замачивания на ночь куски первой партии не изменили свою массу и остались на уровне 117,70%. Куски рассола №2, содержащие FastFiber, увеличили свою массу с 119,73 до 121,94% (на 2,21%).

5. Куски 1-й и 2-й партий были помещены в камеру, варились и слегка подкапчивались до готовности при одном терморежиме. После остывания они

Во второй партии отделение воды было еще меньше и составило всего 2,97 г, или 0,39%.

8. Через две календарные недели (примерный срок хранения в торговле) операция по открыванию пакетов и по взвешиванию отделенной воды была повторена.

Воды было больше, чем на первый день после вакуумирования, но все равно меньше, чем у продукта, раздутого и сваренного при 6-процентной дозировке на конкурирующем рассольном препарате.

Корейка на 6% Star 35 HF – 14,42 г, или 1,94% от начальной массы.

Корейка на 6% Star 35 HF + 0,8% FastFiber – 5,65 г, или 0,76% от начальной массы.

Корейка на 6% конкурентного рассольного препарата – 16,28 г, или 2,22% от начальной массы (рис. 2).

Выводы:

1. Даже незначительное инъектирование рассола на уровне 6–10% приводит к появлению несвязной воды в вакуумпакетах.
2. Использование вместо чистых каппа-каррагинанов их комбинации с йота-каррагинанами приводит к уменьшению синерезиса в деликатесных продуктах.
3. Комбинация рассольного препарата Star 35 HF с высокофункциональной клетчаткой FastFiber существенно снижает синерезис воды при вакуумной упаковке деликатесной продукции с низким уровнем инъектирования. ■

Таблица 1. Рецептуры рассолов

Ингредиенты	№1	№2
Star 35 HF	6,00	6,00
Соль нитритная	6,00	6,00
FastFiber	-	0,80
Лед и вода	88,00	87,20
ИТОГО:	100,00	100,00

были взвешены. Корейка из первой партии дала выход 106,55%, корейка из второй – 109,50%.

Для наглядности все этапы представлены на графике (рис.1).

6. Далее куски корейки 1-й и 2-й партий упаковывались в барьерную пленку под вакуумом на одном и том же вакуум-аппарате.

7. На первый день после вакуумирования вскрывалась часть 1-х и 2-х кусков корейки и на аналитических весах взвешивалась масса отделившейся воды.

В первой партии, не имеющей FastFiber для усиления рассольного препарата, количество отделившейся воды составило 5,73 г, или 0,75% от начальной массы кусков корейки.

Тренд предпочтения здорового питания

Современные компании-производители и дистрибьюторы ингредиентов и пищевых добавок позиционируют себя не только как поставщиков продукции, но и как поставщиков информации, комплексных решений и знаний. При этом основное внимание уделяется новым трендам в сфере питания. Производителю для выпуска конкурентоспособной продукции нужно вовремя заметить те веяния, которые позволяют прогнозировать будущий спрос.

Тренд натуральности, «чистой» этикетки (Clean Label /CL), здорового питания – один из основных и наиболее перспективных на мясном рынке. Clean Label означает, во-первых, четкое, понятное описание состава продукта, т. е. короткий список из простых и знакомых ингредиентов на упаковке. Во-вторых, подразумевается, что продукт с «чистой» этикеткой сделан из натуральных компонентов и не только доставит человеку удовольствие, но и будет полезен для здоровья.

На сегодняшний день потребители, заинтересованные в приобретении наиболее натуральных продуктов, тщательно изучают этикетку товаров повседневного спроса перед покупкой, и мясопродукты не являются исключением. В связи с этим производители мясных изделий стараются модифицировать рецептуры продуктов в соответствии с текущими запросами рынка и переходить на пищевые ингредиенты, не содержащие добавок с Е-номерами. Кроме того, они делают этикетку более понятной для потребителя.

Этого можно достичь как более тщательным подбором пищевых ингредиентов, так и расшифровкой индексов Е (лимонная кислота вместо Е-330, пектин вместо Е-440 и т.д.). Так, производители по всему миру все чаще отдают



Чтобы мясоперерабатывающие предприятия России могли в полной мере следовать тенденции здорового питания и надлежащего информирования своих покупателей, ГК «Биостар» предлагает линейку пряноароматических смесей специй серии CL и AF.

предпочтение красителям из натуральных источников и растительным экстрактам, что неудивительно, ведь с их помощью можно не только добиться нужного оттенка, но и поддерживать положительный имидж продукта. Такие красители, как куркумин, шпинат, паприка, соки бузины, свеклы, черной моркови и др., в составе конечного продукта воспринимаются потребителем положительно.

Чтобы мясоперерабатывающие предприятия России могли в полной мере следовать тенденции здорового питания и надлежащего информирования своих покупателей, департамент «Пищевые ингреди-

ты» ГК «Биостар» предлагает линейку пряноароматических смесей специй серии CL и AF.

В пищевых добавках линейки CL не содержатся фосфаты, глутамат натрия, лактоза, искусственные красители, консерванты, молочный белок и глютен. В составе специй серии AF отсутствуют аллергены, подлежащие обязательному декларированию.

Ассортимент линейки CL / AF способен удовлетворить любой, самый изысканный вкус потребителя и включает в себя более 50 наименований, в том числе традиционные:

- Докторская ГОСТ CL / AF
- Любительская ГОСТ CL / AF
- Русская ГОСТ CL / AF
- Молочная ГОСТ CL / AF
- Сосиска Молочная ГОСТ CL / AF
- Сервелат ГОСТ CL / AF
- Краковская ГОСТ CL / AF
- Таллинская ГОСТ CL / AF

Вышеперечисленные смеси специй рекомендованы для ГОСТовских колбасных изделий с «чистой» (без Е-индексов) этикеткой и отвечают самым высоким стандартам качества.

Для получения образцов пряноароматических смесей, рецептур, технологических рекомендаций обращайтесь к специалистам департамента «Пищевые ингредиенты», которые с радостью проконсультируют вас. **■**



Новинки

ЛИНЕЙКА CL/AF

«Clean Label»

ПИЩЕВЫЕ ДОБАВКИ

БЕЗ:

- аллергенов
- глутена
- консервантов
- лактозы

Санкт-Петербург
+7 (812) 600-44-70

Москва
+7 (495) 781-84-71

Волгоград
+7 (8442) 56-01-31

Нижний Новгород
+7 (831) 241-31-38

Екатеринбург
+7 (343) 214-80-81

Новосибирск
+7 (383) 362-12-01

Калининград
+7 (911) 864-97-73

www.biostar.ru



Компания: «Атлантис-Пак»
тел.: 8 (800) 500-85-85
www.atlantis-pak.ru

Автор: Владимир Смирнов, старший менеджер
по продуктам компании «Атлантис-Пак»
smirnov_vv@atlantis-pak.ru

Оболочка АйЦел Премиум – выгода на каждом этапе производства

АйЦел Премиум – сверхпроницаемая пластиковая оболочка для производства сырокопченых и сыровяленых колбас.

АйЦел Премиум – это новинка компании «Атлантис-Пак» 2015 года. Несмотря на свои «премиальные» свойства по техническим характеристикам, эта оболочка разрабатывалась с важным условием – принести выгоду мясопереработчикам. На получение выгоды «заточен» каждый этап работы с этой оболочкой на предприятии.

Первая «встреча» мяскокомбината с АйЦел Премиум происходит в момент закупки. АйЦел Премиум – ниже по стоимости, чем фиброузные аналоги, при прочих равных условиях. Меньше времени занимает и доставка на предприятие – благодаря российскому расположению компании «Атлантис-Пак» оболочка доставляется быстрее и исключен риск задержки на таможне. Гибкость компании также позволяет быстрее реагировать на запросы клиентов – например, в случае запуска маркетинговой акции, требующей увеличения размера партии или изменения каких-то параметров заказанной оболочки.

Благодаря инертности оболочки к плесневым грибам оболочка не испортится ни в ходе выработки, ни на стадии хранения, так что, используя АйЦел Премиум, смело можно вычеркнуть такой потенциальный риск, как заплесневевшая оболочка на складе или готовая продукция в плесени.

АйЦел Премиум очень прост в приготовлении к работе. Эту оболочку не нужно долго замачивать, чтобы она достигла необходимой эластичности. Достаточно опустить ее на минуту в воду комнатной температуры – и можно приступать к формовке!

С оболочкой АйЦел Премиум можно работать на имеющемся оборудовании



Сырокопченая колбаса, изготовленная в оболочке АйЦел Премиум, внешне и по вкусовым характеристикам никак не отличается от колбас, выпущенных в фиброузной оболочке.

и со стандартным набором клипс – нет необходимости закупать какие-то особые линии или расходные материалы.

На стадии формовки АйЦел Премиум также приятно удивляет – благодаря своей эластичности оболочка переполняется на 10–12%, что выше, чем у фиброузных аналогов. Таким образом, на этой стадии компания получает дополнительные экономические выгоды – за счет более высокого процента переполнения снижается расход оболочки.

Срок созревания колбасы в АйЦел Премиум такой же или до трех дней меньше, чем в фиброузных оболочках, в зависимости от вида колбасы. Это значит, что предприятие не будет нести никаких потерь из-за простоя оборудования.

Высокая механическая прочность оболочки позволяет получать стабильные батоны – как по длине, так и по калибру. Это особенно важно для мяскокомбинатов, выпускающих сырокопченые колбасы под нарезку: равный размер колбасных батончиков позволяет минимизировать количество отходов и получить красивые равные слайсы колбасы на выходе.

Сырокопченая колбаса, изготовленная в оболочке АйЦел Премиум, внешне и по вкусовым характеристикам никак не отличается от колбас, выпущенных в фиброузной оболочке. Зачастую даже специалисты не в состоянии по внешнему виду найти разницу, не говоря уже о рядовых потребителях. Уникальный состав этой оболочки позволяет полностью исключить перламутровый отлив, свидетельствующий о пластиковой природе оболочки.

Инертность к микробиологической порче дает еще одно преимущество АйЦел Премиум на последней стадии производства сырокопченной колбасы – хранении готовой продукции. Подтвержденные сроки годности готовых колбас в оболочке АйЦел Премиум составляют 6 месяцев без вторичной упаковки без потери качества, в то время как для фиброузной оболочки такой срок хранения составляет всего четыре месяца. Увеличение сроков годности снижает риски предприятия не реализовать свою продукцию, а также позволяет заблаговременно подготовиться к пиковым сезонам потребления сырокопченных колбас, таким как, например, новогодние праздники.

АйЦел Премиум выпускается в широком ассортименте цветов и калибров, способном перекрыть все потребности российских клиентов при производстве сырокопченных и сыровяленых колбас. Более того, АйЦел Премиум дает возможность мясопереработчикам немного поэкспериментировать, расширив привычный набор выпускаемой продукции. Например, в оболочке АйЦел Премиум калибра 100 мм можно выпускать сырокопченые колбасы под нарезку. Этот формат, давно ставший традиционным в Европе, пока только набирает популярность в России. Сырокопченые колбасы такого диаметра гарантируют внимание потребителя к себе, позволяя тем самым разнообразить ассортиментную линейку мяскокомбината. **Р**



Компания: **Sealed Air**
www.SealedAir.com



Автор:
Доброхотова Татьяна,
руководитель направления
маркетинговых коммуникаций
АО «Силд Эйр»

Пленка Cryovac® Sealapreal®: инновация в упаковке полуфабрикатов

Sealed Air Food Care предлагает инновационные решения, которые повышают степень удовлетворенности потребителей благодаря использованию пленки Cryovac® Sealapreal® OSF при упаковке пищевых полуфабрикатов.

Поскольку индустрия готовых блюд продолжает процветать, растет и потребительский спрос на привлекательный внешний вид пищи и удобство упаковки продукции. Производители и магазины должны соответствовать таким ожиданиям. Решение Cryovac® Sealapreal® отлично действует на обоих фронтах.

В рамках категории готовой пищи перерабатывающие предприятия стремятся привлечь потребителей к своей продукции путем повышения ее привлекательности, причем с точки зрения как качества, так и внешнего вида.

Сегодняшний покупатель тратит рекордно короткое время перед полками при выборе нужных продуктов, что делает их визуальную привлекательность чрезвычайно важной. Внешний вид упаковки является ключевым компонентом успеха Cryovac® Sealapreal®. Эта гладкая, прозрачная и плотно прилегающая пленка обеспечивает визуальную привлекательность пищевой продукции для потребителей.

Пленка Cryovac® Sealapreal® отличается чрезвычайно малой толщиной, обладает экологической устойчивостью и особыми оптическими свойствами, обеспечивая те же характеристики предохранения от порчи, что и многослойные материалы. Учитывая уже упомянутую важность внешнего вида продукции, компания Sealed Air теперь расширяет ассортимент линейки Cryovac® Sealapreal® OSF путем внедрения функций Anti Fog (защита от запотевания), благодаря которым пленка становится особенно прозрачной и подчеркивает все достоинства пищевых продуктов.

Опросы по теме полуфабрикатов показали, что вскрытие упаковки составляет наибольшую проблему для потребителей; более того, эти исследования доказывают, что после возникших дополнительных затруднений более 60% потребителей в будущем переходят на другой продукт. Линейка Cryovac® Sealapreal® решает эту проблему благодаря удобству снятия упаковки. За счет того, что пленка целиком снимается одним легким движением, данное решение устраняет распространенные затруднения, связанные с неудобством вскрытия упаковок и попаданием ее фрагментов в пищу. **■**



Опыт компании Greencore

Решение Cryovac® Sealapreal® для термостойкой упаковки позволило Greencore Group, ведущему международному производителю пищевых полуфабрикатов, внедрить новый процесс обработки, который продлевает срок хранения продукции. Благодаря повышенной герметичности и особой прозрачности пленки Cryovac® Sealapreal® OSF продукты Greencore дольше сохраняют свежесть и отличаются большей визуальной привлекательностью и удобством вскрытия упаковки. Используя пленки Cryovac® Sealapreal® OSF, компания Greencore повышает качество обслуживания потребителей и в то же время достигает необходимых показателей производственной эффективности на своих предприятиях. Хотя пленка Cryovac® Sealapreal® и отличается легкостью, она обеспечивает надежную защиту от разрывов при высокоскоростной обработке и снижает процент брака и порчи.

ВИЗИТНАЯ КАРТОЧКА КОМПАНИИ

Greencore Group plc – ведущий международный производитель пищевых полуфабрикатов, имеет свыше 22 производственных участков в Великобритании и Соединенных Штатах. Основанная в 1991 году компания Greencore ставит своей целью проявлять индивидуальный подход, который сочетает учет интересов потребителей с обслуживанием клиентов, и выражает стремление обеспечить наивысшее качество продуктов и услуг.

ВИЗИТНАЯ КАРТОЧКА КОМПАНИИ

Корпорация Sealed Air создает более совершенный мир – с новыми запахами, вкусами и высокой эффективностью. В 2015 году ее выручка составила примерно 7,0 млрд долларов благодаря клиентам, которым компания помогает стабильно развиваться, несмотря на серьезные социально-экологические вызовы, стоящие 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), компания выстраивает безопасные цепочки поставки пищевой продукции с низким уровнем отходов, защищает ценные товары при пересылке из одной точки мира в другую и оберегает здоровье людей, обеспечивая экологическую и гигиеническую чистоту. В корпорации Sealed Air работает примерно 23 тыс. сотрудников, которые обслуживают клиентов в 169 странах.



Контроль Качества



Компания:

Санкт-Петербургская
общественная
организация потребителей
«Общественный контроль»
www.spbkontrol.ru

Какую тушенку можно покупать?

В конце прошлого года Центральный банк России подвел итоги импортозамещения продуктов, ввоз которых в Россию был ограничен в 2014 году в рамках ответного эмбарго. Выяснилось, что полностью восполнить дефицит, возникший после введенных запретов, не удалось. Больше всего пострадал рынок мясной продукции (особенно говядины), который сократился на 42%. Многие петербуржцы принялись восполнять недостаток охлажденного или замороженного красного мяса тушенкой, ассортимент которой в магазинах продолжает поражать разнообразием. Но насколько мясными оказываются эти консервы? Помочь потребителям с ответом на данный вопрос решил «Общественный контроль», который закупил в магазинах Петербурга и отправил в лабораторию ФБУ «Тест-С.-Петербург» десять образцов «Говядины тушеной» и «Свинины тушеной» разных торговых марок.

Иллюстрация: Нина Кузьмина



В отличие от результатов проверки прошлого года, когда только три образца отвечали всем требованиям ГОСТа, на этот раз доброкачественной продукции оказалось в два раза больше.

Тушенка до суда доведет

Мясные консервы попадают в поле зрения «Общественного контроля» не впервые. В апреле прошлого года, как раз на волне пессимистических прогнозов о грядущем дефиците свинины и говядины, «Тест-С.-Петербург» уже проверял по инициативе защитников прав потребителей этот популярный (особенно в дачный сезон) продукт. Тогда экспертиза показала, что 70% мясных консервов не соответствовало требованиям ГОСТа.

Большинство образцов было забраковано по двум показателям – «массовая доля жира» и «массовая доля белка». Жира в тушенке оказалось слишком много, а вот белка недостаточно. Да и мясо в консервах выглядело неаппетитно, было сильно «разбавлено» фрагментами шкурок, соединительной тканью и даже растительным белком.

Результаты экспертизы 2015 года стали поводом для обращения «Общественного контроля» в суд в защиту неопределенного круга потребителей с требованием признать противоправными действия ООО «Курганский мясокомбинат «Стандарт» (г. Курган). Этот производитель «Свинины тушеной» был уличен в том, что добавил в свой продукт фрагменты соединительной ткани и загуститель камедь, не предусмотренные рецептурой ГОСТа. Также в образце обнаружилось заниженное содержание мяса и жира – 52,8% вместо нормы 59%.

1 марта 2016 года Кировский районный суд Санкт-Петербурга удовлетворил иск «Общественного контроля» и обязал производителя прекратить выпуск тушенки, не соответствующей требованиям ГОСТа.

В ходе нового рейда активисты «Общественного контроля» решили проверить, исполняют ли в Кургане решение суда. Отправленный в лабораторию образец «Свинины тушеной» (куплен в гипермаркете «Карусель» на Ленинском пр., 100, к. 1) не вызвал нареканий у экспертов по показателям «массовая доля белка» и «массовая доля мяса и жира», однако ГОСТу эти консервы опять не соответствуют.

А жир и ныне там

Подвел ООО «Курганский мясокомбинат «Стандарт» всё тот же жир, количество которого в образце оказалось больше, чем положено по ГОСТу, – 38,4% вместо 33%.

«Поскольку остальные показатели у этого образца соответствуют требованиям, а здесь и массовая доля белка больше 15% (норма – не менее 13%), и массовая доля мяса и жира 68% (норма – не менее 59%), можно предположить, что производитель допустил небольшое нарушение рецептуры. Сознательно это сделано или произошло случайно – сказать сложно», – объясняет **руководитель сектора физико-химических испытаний ФБУ «Тест-С.-Петербург» Юлия Грамотина.**

По мнению **заведующего кафедрой технологии мясных, рыбных продуктов и консервирования холодом Университета ИТМО, профессора Александра Ишевского** обнаруженный в тушенке лишний жир говорит о желании сэкономить.

«При нынешнем дефиците сырья производитель вынужден использовать не только так называемый толстый край, из которого и положено изготавливать тушенку, но и куски мяса пожирнее. Конечно, это обман потребителя, но утешает хотя бы то, что в консервах именно мясо, а не соединительные ткани – жиры, шкура и тому подобное», – считает эксперт.

Секреты экономии «по-елински»

Увы, среди консервов, провалившихся экспертизу, оказался образец откровенно сомнительного качества. «Говядина тушеная» торговой марки «Елинский», произведенная ОАО «БРТ» по заказу «Елинского пищевого комбината» (консервы приобретены в гипермаркете «Карусель» на Ленинском пр., 100, к. 1), не соответствовала ГОСТу сразу по нескольким показателям и уже далеко не в первый раз попадает в черный список «Общественного контроля».

Потребителям эта марка также хорошо знакома, и опять-таки не с лучшей стороны: интернет-форумы пестрят критическими отзывами о продукте под названием «Говядина тушеная

«Елинский». «Хотела приготовить картошку с тушенкой. Стала ложкой извлекать содержимое банки и, к моему удивлению, так и не наткнулась на твердые куски мяса, ложка утонула в железной жиже с мелкими ошметками мяса», – пишет один пользователь сети. «С виду вроде приличная, высший сорт, сделана по ГОСТу. Но когда разогрела тушенку, даже не поняла, на что похоже. Не на мясо – это точно!» – вторит ему другой обманутый потребитель.

«Мясо в тушенке «Елинский» спрессовано по форме банки, чего быть не должно, – делает вывод Юлия Грамотина. – При легком механическом воздействии оно распадается на кусочки произвольной формы и массы с наличием фрагментов грубой соединительной ткани. Очевидно, что причина несоответствия нормативным требованиям кроется в самом сырье, из которого изготовлен продукт. Об этом же говорят и заниженные показатели белка – 12,3% вместо 15%, а также превышение массовой доли жира – 18,5% при норме «не более 17%». В совокупности низкий белок, лишний жир и плохая органолептика свидетельствуют о ненадлежащем качестве продукта. К тому же бульон при нагревании частично остается в желеобразном состоянии. Можно предположить, что изготовитель использовал какие-то загустители, однако экспертиза не выявила в продукте посторонних ингредиентов».

«Причиной того, что бульон при нагревании остается в желеобразном состоянии, может быть наличие в банке фрагментов грубой соединительной ткани, – предположил Александр Ишевский. – Именно она выделяет коллаген, который превращает остывший бульон в желе. Когда таких тканей в используемом сырье слишком много, тушенка и после нагревания может частично оставаться в желеобразном состоянии».

По словам Александра Ишевского, использование сырья низкого качества – весьма распространенный сегодня способ снизить издержки при производстве мясных консервов. «Процесс приготовления тушеного мяса предполагает глубокую и длительную стерилизацию, в результате которой соединительная ткань, шкура, кровеносные сосуды,

если они не удалены, как того требует ГОСТ, размягчаются и становятся вполне съедобными. Другое дело, что пищевой ценности в мясе с такими добавками немного, о чем и свидетельствует низкий показатель массовой доли белка», — резюмирует профессор ИТМО.

По маркировке встречают

Все производители стараются сделать свою консервную банку яркой, узнаваемой и запоминающейся. Однако неко-

торые из них при этом не соблюдают требований к маркировке, что является нарушением Технического регламента.

Например, на банке говяжьей тушенки от ОАО «Великоновгородский мясной двор» отсутствует единый знак обращения продукции на рынке государств — членов Таможенного союза (ЕАС).

«Данный образец произведен 15 января 2015 года, то есть после вступления в силу Технических регламентов Таможенного союза 21, 22 и 34. С мая 2014 года все мясные продукты должны соответствовать требованиям Технического регламента, в том числе в части маркировки продукции», — объясняет Юлия Грамотина.

Неполная и недостоверная информация на этикетке подвела вполне приличный по качеству образец «Свинина тушеная» (ООО «Мясокомбинат «Балтийский», Санкт-Петербург). На этикетке был указан отмененный еще в феврале 2015 года ГОСТ Р 54033-2010 и не указан единый знак обращения продукции на рынке государств — членов Таможенного союза (ЕАС). Также изготовитель не указал энергетическую ценность продукта в кДж.

Материалы проверки качества мясных консервов «Общественный контроль» направил в Управление Роспотребнадзора по г. Санкт-Петербургу для проведения административного расследования.

Можно покупать!

В отличие от результатов проверки прошлого года, когда только три образца отвечали всем требованиям ГОСТа, на этот раз доброкачественной продукции оказалось в два раза больше. Сразу шесть образцов тушенки прошли экспертизу без замечаний. Это говядина тушеная от ПО «Лужский консервный завод» и свинина тушеная «Сделано в СССР» от ООО «МПК «Салют» (оба изготовителя из Ленинградской обл.), говядина тушеная «Честный продукт» от ООО «ПК «Русь» (г. Старая Русса, Новгородская обл.), говядина тушеная «Главпродукт» от ЗАО «Орелпродукт» (Орловская обл.), говядина тушеная от ООО «Гусевский консервный комбинат» (Калининградская обл.) и говядина тушеная «Канонада» от ООО «КвинФуд» (г. Гродно, Беларусь). МС

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».



Международная выставка VIV Russia 2017

МЯСНАЯ & КУРИНЫЙ
ПРОМЫШЛЕННОСТЬ **КОРОЛЬ**
ИНДУСТРИЯ ХОЛОДА для АПК

23-25 Мая
Москва, Крокус Экспо

FEED to MEAT

Организаторы:



Тел.: +7 (495) 797-6914 • Факс: +7 (495) 797-6915

E-mail: info@vivrussia.ru

www.vivrussia.ru • www.viv.net

Organized by:



22-25
НОЯБРЯ 2016

Россия | Краснодар
ул. Конгрессная, 1
ВКК «Экспоград Юг»

yugagro.org

23-я Международная ВЫСТАВКА

сельскохозяйственной техники,
оборудования и материалов
для производства и переработки
сельхозпродукции


ufi
Approved
Event



ЮГАГРО



Организатор



КРАСНОДАРЭКСПО
в составе группы компаний ITE

+7 (861) 200-12-38, 200-12-34
yugagro@krasnodarexpo.ru

Стратегический
спонсор

CLAAS

Генеральный
спонсор



Генеральный
партнер

ROSTSELMASH

Официальный
партнер



Официальный
спонсор




Селекция Вашей прибыли

Спонсор
деловой программы



Спонсоры выставки





МЕЖДУНАРОДНЫЙ
СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЙ
ФОРУМ

АГРО.PRO

Корма.pro/ Ветеринария/ Оборудование/
Технологии/ Ингредиенты



29–30
сентября
2016



Санкт-Петербург
Original Sokos
Hotel Olympia Garden

В РАМКАХ ДЕЛОВОЙ ПРОГРАММЫ ФОРУМА:

- пленарные заседания, посвященные выращиванию кормовых культур и их переработке, кормопроизводству, рецептурам кормов для животных и птицы, ветеринарии;
- дискуссионные панели с авторитетными экспертами отрасли;
- новый формат встреч: бизнес-бранчи с компаниями – ведущими игроками агрорынка;
- специализированная профессиональная выставка.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЙ ФОРУМ

«АГРО.PRO» создает прекрасные возможности для общения в кругу специалистов: на протяжении всего мероприятия будет работать бизнес-лаунж, представляющий собой обособленное свободное пространство для переговоров.



+7 (812) 702-36-30

Сайт форума:

sfm.events

