

МЯСНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

Дмитрий Посадский,
директор «Прованс-Бейкери»,
ГК «АгроПромкомплектация»:

«Макдоналдс – отличная школа, которая выстроила меня как специалиста. Уникальность полученного опыта в том, что здесь собраны все инновационные и эффективные технологии не только в приготовлении еды, но и в системе управления, т. е. в бизнес-процессах».

24

SCIENCE

Федеральным исследовательским центром Биотехнологии РАН созданы кормовые ферментные препараты нового поколения. Они содержат высокоактивные, стабильные и не ингибируемые белковыми ингибиторами злаков ферменты с минимальным количеством балластных белков.

68

ТЕМА НОМЕРА

В кризис выиграет сильный бренд эконом-класса в упаковке современного формата с увеличенным сроком хранения и гарантированным качеством, который представлен в нескольких каналах продаж.

6



AL-СИСТЕМЫ СЕГОДНЯ
С ИННОВАЦИОННЫМИ НОВИНКАМИ



СОВРЕМЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО СОСИСОК

ЭКСПЛУАТАЦИОННАЯ ГИБКОСТЬ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЛЯ ЛЮБОГО ПРИМЕНЕНИЯ



НАШИ ОСНОВНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ДЛЯ ВАШЕГО ПРОИЗВОДСТВА

- Многообразие продукции во всех видах оболочки: натуральная, коллагеновая и искусственная оболочки
- Полностью автоматизированная линия с автоматической сменой оболочки, полуавтоматическая линия с револьверной головкой или ручным надеванием оболочки на выбор
- Разнообразный ассортимент продукции благодаря модульной конструкции и широкому диапазону калибров
- Максимальная производительность с сохранением первоклассного качества продукции
- Точное взвешивание благодаря усовершенствованному роторному механизму подачи

**ВОСПОЛЬЗУЙТЕСЬ НАШИМИ ИННОВАЦИОННЫМИ РЕШЕНИЯМИ
ДЛЯ ВАШЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ ПО ПРОИЗВОДСТВУ СОСИСОК:
новый параллельный вытеснитель и не только.
Для оптимальной переработки продуктов в натуральной оболочке!**



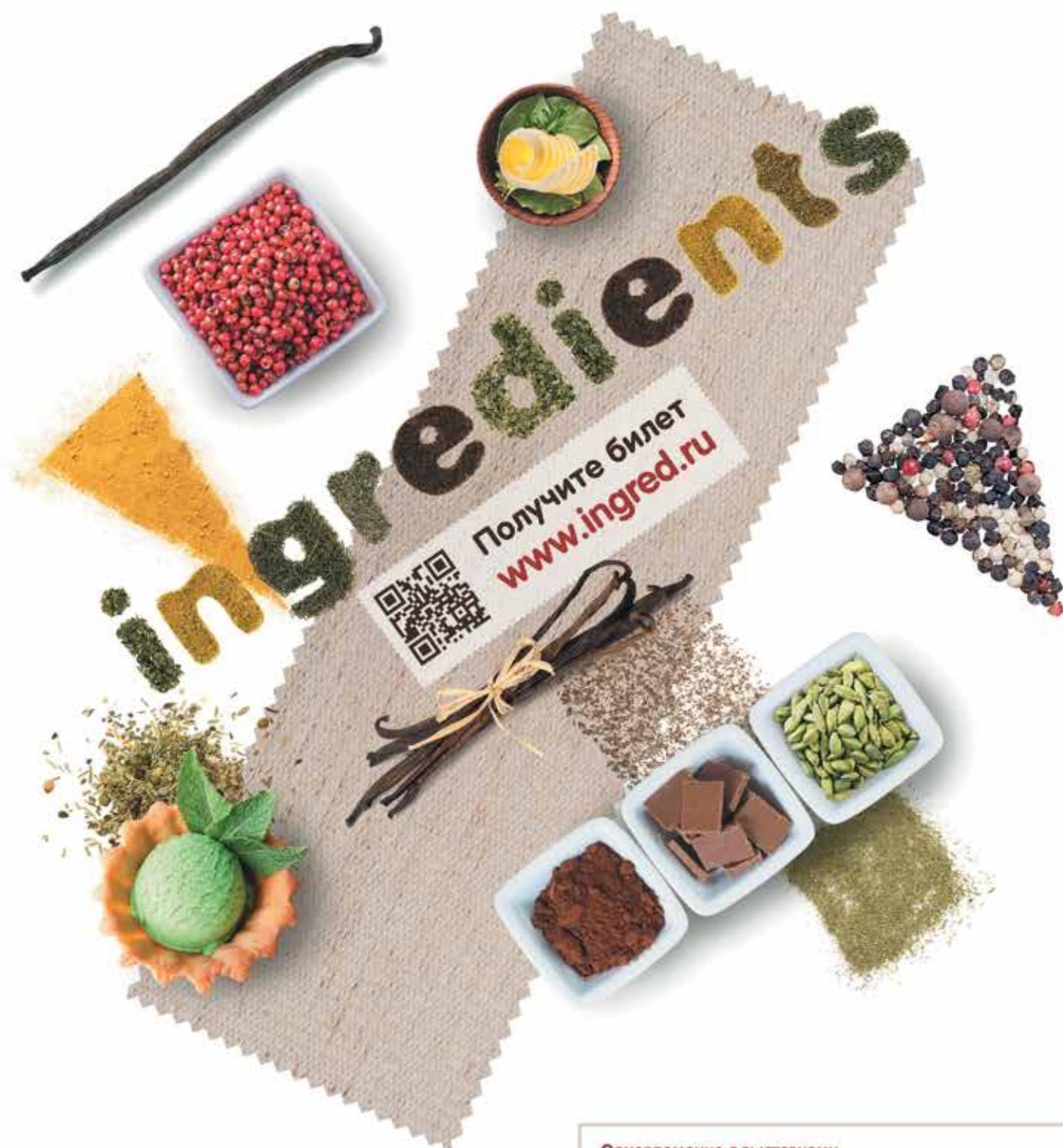
СИСТЕМА ГРУППИРОВАНИЯ ДЛЯ КОЛБАСНЫХ ИЗДЕЛИЙ ИЗ СЫРОГО ФАРША:
Гибкий модуль в комплексных автоматизированных системах вплоть до упаковки

handtmann
Идеи с будущим.

**20-я Международная выставка
пищевых ингредиентов**

28.02-03.03.2017

МВЦ «Крокус Экспо»
Москва, Россия



Получите билет
www.ingred.ru



Организатор



+7 (499) 750-08-28
ingredients@ite-expo.ru
www.ingred.ru

Генеральный партнер



Одновременно с выставками

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

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





НОВИНКА

TWINVAC EVOLUTION

ЭКСПОНЕНЦИАЛЬНАЯ НАБИВКА

- **Управление посредством сервонабивки**
Лучшая Точность в весе на рынке
- **Давление уплотнения**
Максимальный расчетный выход при нарезке
- **Двойной Цилиндр**
Максимальная производительность и скорость набивки
- **Большие Диаметры**
Непревзойденная четкость видимости цельной мыщцы
- **Сокращение площади**
Сокращение требуемой производственной площади
- **Совершенный дизайн**
Максимальная легкость технического обслуживания, мойки и санитарной обработки



реклама

Редакционная коллегия

В состав редколлегии ООО ИД «СФЕРА» входят профессионалы в различных отраслях народного хозяйства, ученые, общественные деятели. Редколлегия определяет приоритеты информационного сопровождения научных разработок и новых технологий в мировой и российской пищевой перерабатывающей отрасли.



**Джавадов
Эдуард Джавадович,**

доктор ветеринарных наук, член-корреспондент Россельхозакадемии, заслуженный деятель науки РФ.



**Глубоковский
Михаил Константинович,**

доктор биологических наук, директор ВНИИ рыбного хозяйства и океанологии.



**Андреев
Михаил Павлович,**

заместитель директора АтлантНИРО, доктор технических наук, член-корреспондент Международной академии холода.



**Забодалова
Людмила Александровна,**

доктор технических наук, профессор, заведующая кафедрой прикладной биотехнологии Университета ИТМО.



**Лисицын
Александр Николаевич,**

и. о. директора ВНИИЖ, доктор технических наук.



**Доморощенкова
Мария Львовна,**

заведующая отделом производства пищевых растительных белков и биотехнологии ВНИИ жиров.

Журналы, издаваемые издательским домом «Сфера», отличаются широким диапазоном рассматриваемых вопросов. Они в доступной и наглядной форме знакомят читателей не только с последними достижениями российской и зарубежной науки и техники и с ситуацией на рынке сырья и готовой продукции, но также позволяют быть в курсе событий, происходящих в отрасли.



**Савкина
Олеся Александровна,**

ведущий научный сотрудник, руководитель направления заквасочных культур и микробиологических исследований НИИ хлебопекарной промышленности, Санкт-Петербургский филиал, кандидат технических наук.



**Тимченко
Виктор Наумович,**

кандидат экономических наук, почетный член Национальной академии аграрных наук Украины:



**Ванеев
Вадим Шалвович,**

владелец, основатель и генеральный директор агрокластера «Евродон».



**Маницкая
Людмила Николаевна,**

исполнительный директор РСГМО, кандидат экономических наук, заслуженный работник пищевой и перерабатывающей промышленности.



**Егоров
Иван Афанасьевич,**

доктор биологических наук, профессор, академик Российской академии сельскохозяйственных наук, первый заместитель директора ВНИТИП по НИР.



**Лоскутов
Игорь Градиславович,**

заведующий отделом генетических ресурсов овса, ржи, ячменя, доктор биологических наук, профессор биологического факультета Санкт-Петербургского государственного университета.



**Черепанов
Сергей Владимирович,**

кандидат сельскохозяйственных наук, старший научный сотрудник Всероссийского НИИ генетики и разведения сельскохозяйственных животных.

Содержание

28

Фоторепортаж Секреты мраморной свинины



- | | | | | | |
|-----------|--|--|--|---|---|
| 6 | Тема номера
Билет в эконом-класс | с потребителем, используя нестандартные решения» | 54 | Инновации на службе мясопереработки: новые пакеты «Атлантис-Пак» | |
| 14 | Исследование
Анализ импорта и экспорта свиного шпика | 40 | События и факты
Первая выставка Smart Farm / Умная ферма | 56 | Скрепка и петли европейского качества |
| 14 | Research
Analysis of Pork Lard Import & Export | 42 | Новости | 58 | Ингредиенты
Соль: эффект импортозамещения |
| 17 | Мир
Чтобы стать фермером в штате Нью-Йорк, нужно просто начать работать! | 44 | Автоматизация
Условия успешного использования IT-технологий для управления предприятием | 61 | Колбаски для жарки |
| 20 | Регионы
Сергей Качаев: «Можно все, что не запрещено российским законодательством» | 46 | Техника и технологии
Новый российско-германский завод | 62 | Ветеринария
АЧС: борьба продолжается |
| 24 | От слов к делу
Дмитрий Посадский: «В бизнесе самое главное – положительная динамика» | 48 | Современные технологии для подготовки и внесения жидкого навоза | 64 | Корма
Мировое производство кормов: лидеры роста |
| 38 | Женские правила
Наталья Яфизова: «Мы стремимся построить коммуникацию | 50 | Упаковка и оболочка
Упаковка мясных продуктов – действенный инструмент конкурентной борьбы | 66 | Science / Наука
Минеральное питание. Сравнительная эффективность минеральных кормовых добавок |
| | | 53 | Эффективность, защищенность и привлекательность | 68 | Кормовые ферменты нового поколения |

Сфера

Мясная сфера
(Мясная промышленность) №1 (116) 2017

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, литера А, помещение 1Н,
тел./факс: +7 (812) 70-236-70,
www.sfera.fm

Генеральный директор:
Алексей Захаров

Заместитель генерального директора по административным вопросам:
Анастасия Лабанова
a.kochetkova@sfera.fm

Руководитель отдела продаж и маркетинга:
Анна Шкрыль
a.shkryl@sfera.fm

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

Екатерина Полищук
e.polishuk@sfera.fm
Оксана Перепелитца
o.perpelitza@sfera.fm

Виктория Прокопьева
v.prokoreva@sfera.fm

Евгения Гненная
e.gnennaya@sfera.fm
Валерия Скиданова
v.skidanova@sfera.fm
Лилия Далакишвили
l.dalakisvili@sfera.fm

Янина Фролкина
y.frolkova@sfera.fm

Главный редактор:
Светлана Клепикова
s.klepikova@sfera.fm
Выпускающий редактор:
Виктория Загорская
editor@sfera.fm

Дизайн и верстка:
Лина Спосарева
l.slyusareva@sfera.fm
Корректор:
Лариса Торпова

Журнал распространяется на территории России и стран СНГ. Периодичность – 4 раза 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 **МП**, являются редакционными. Мнение авторов не всегда совпадает с мнением редакции.

Отпечатано в типографии «ПреминумПресс». Подписано в печать: 13.02.17. Тираж: 3 000 экз.



БИЛЕТ В ЭКОНОМ-КЛАСС

В 2017 ГОДУ ПРОИЗВОДИТЕЛИ
ПЕРЕСМОТРЯТ АССОРТИМЕНТНУЮ МАТРИЦУ
И СОСРЕДОТОЧАТСЯ НА ПРОДВИЖЕНИИ
БРЕНДИРОВАННОЙ ПРОДУКЦИИ.



Автор:
Виктория
Загорская

41%

россиян стали больше экономить на еде за последние полгода.

45%

Птица по-прежнему будет занимать лидирующую долю рынка на уровне 45%.

2–3%

Прогнозируется уменьшение производства колбасных изделий на 2–3%.

Главным драйвером роста рынка, надеемся, станет разрешение экспорта мяса в страны Азии. В этом случае не исключено, что Россия уже в 2017 году вывезет больше мяса птицы, чем ввезет в страну.

Рост сетевого формата продолжит оказывать влияние на развитие форматов упаковки. Снижение доходов населения и сокращение нормы разовой покупки приводит к увеличению доли штучной упаковки с небольшим весом.

ЭТОТ ГОД ДЛЯ МЯСНОЙ ОТРАСЛИ, СКОРЕЕ ВСЕГО, ОКАЖЕТСЯ СЛОЖНЕЕ ПРЕДЫДУЩЕГО. РОСТ ЗА СЧЕТ ПРЕИМУЩЕСТВ ОТ ДЕВАЛЬВАЦИИ РУБЛЯ И ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО ЭМБАРГО ПРАКТИЧЕСКИ ИСЧЕРПАН, ВНУТРЕННИЙ РЫНОК СВИНИНЫ И БРОЙЛЕРА НАСЫЩЕН, А ЭКСПОРТ РАЗВИВАЕТСЯ МЕДЛЕННО, В ТОМ ЧИСЛЕ ИЗ-ЗА ВЫСОКОЙ КОНКУРЕНЦИИ. КТО НЕ УСПЕЛ ПОВЫСИТЬ СВОЮ ЭФФЕКТИВНОСТЬ И ОПТИМИЗИРОВАТЬ ПРОИЗВОДСТВО, УЖЕ НЕ СМОЖЕТ ЭТОГО СДЕЛАТЬ, ПОСКОЛЬКУ ДЕНЬГИ ДОРОГИЕ, А ДОХОДНОСТЬ ВСЕ МЕНЬШЕ. ПРОИЗВОДИТЕЛЯМ МЯСА НЕОБХОДИМО ГОТОВИТЬСЯ К СНИЖЕНИЮ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ.

Своими прогнозами на 2017 год поделились наши эксперты:



Дмитрий Судариков,
директор по продажам
Группы «ПРОДО»



Ольга Вялова,
управляющий по маркетингу
ООО «РКЗ-Тавр»



Дарья Снитко,
начальник
Центра экономического
прогнозирования
АО «Газпромбанк»



Артём Хасанов,
специалист компании
IndexBox Russia



Константин Корнеев,
исполнительный директор
«РИНКОН Менеджмент»



Анна Валуева,
ведущий аналитик
исследовательской
компании «Текарт»

Точкой роста может стать позитивная динамика российской экономики и платежеспособного спроса населения. Однако, по мнению экспертов, в 2017 году потребление в лучшем случае стабилизируется, его увеличение маловероятно.

Драйвером 2017 года станет свинина, хотя фактор АЧС может внести непредсказуемые изменения в баланс предложения на рынке. Мясо птицы останется самым дешевым белком животного происхождения, а значит, спрос на него вряд ли упадет.

В кризис выигрывает сильный бренд эконом-класса в упаковке современного формата с увеличенным сроком хранения и гарантированным качеством, который представлен в нескольких каналах продаж. Умение выстраивать поставки в торговые сети при использовании других каналов реализации, как и расширение рынков сбыта, станет одним из ключевых факторов успеха в 2017 году.

– На ваш взгляд, как будет развиваться ситуация в мясной отрасли в 2017 году? Что можно отнести к драйверам роста рынка?

В силу девальвации рубля и наращивания российскими участниками рынка производственных мощностей зарубежным поставщикам будет сложно увеличить экспорт в Россию даже в случае отмены эмбарго.

Сохранение эмбарго и прежних объемов субсидирования благоприятно скажется на развитии российской мясной отрасли в 2017 году: темпы ее прироста будут определяться, главным образом, уровнем платежеспособности потребителей.

Определенным подспорьем для производителей мяса является доступная цена на урожай 2016 года, что позволит снизить долю затрат на корма и создать определенный задел резервов по себестоимости продукции.



Дмитрий Судариков

– До 2016 года все прогнозы по мясному рынку и потреблению носили пессимистичный характер – ожидалось снижение потребления мяса и мясопродуктов в целом. Но уже в конце 2016-го появились прогнозы о постепенном восстановлении и даже росте потребления мяса.

Ключевые тренды, начавшиеся два-три года назад, будут продолжаться – это снижение потребления колбасной продукции и рост в сегменте птицы и свинины. При этом птица по-прежнему будет занимать лидирующую долю на уровне 45%, хотя темпы роста потребления этого вида мяса уже снижаются. Потребление свинины также значительно возросло.

Основные драйверы 2017 года – положительная динамика реальных доходов населения, растущий объем производства всех видов мяса и, как результат возрастающей конкуренции среди участников отрасли и повышения активности торговых сетей, снижение цен и рост доступности мяса для населения.

Новый Закон о торговле, принятый в 2016 году, – один из основных документов, который будет оказывать влияние на бизнес в 2017-м.



Ольга Вялова

– Экономические факторы окажут воздействие на дальнейшее уменьшение покупательского спроса на колбасные изделия, прогнозируется уменьшение производства на 2–3%, в том числе продолжение переориентации потребителей с колбасных изделий на свежее мясо – охлажденные полуфабрикаты, которые дешевле или равны стоимости колбасных изделий (товаров-субститутов).

Рост сетевого формата продолжит оказывать влияние на развитие форматов упаковки.

Снижение доходов населения и сокращение нормы разовой покупки приводит к увеличению доли штучной упаковки с небольшим весом.

Значительное конкурентное преимущество сохранится за производителями с собственной сырьевой базой.



Дарья Снитко

– Главным драйвером роста рынка, надеемся, станет разрешение экспорта мяса в страны Азии. В этом случае не исключено, что Россия уже в 2017 году вывезет больше мяса птицы, чем ввезет в страну.



Артём Хасанов

– В последние три года на российском мясном рынке происходит стремительное замещение импорта. Если в 2013 году на поставки из-за рубежа приходилось 30,9% потребления (2,3 млн т), то в 2016 году – 11% (0,7 млн т в январе–октябре 2016-го). В 2017 году этот показатель снизится до 9%, по оценке IndexVox. К такому сдвигу привело продовольственное эмбарго в отношении США, ЕС, Канады и ряда других стран, которое было введено в августе 2014 года; оно останется в силе, как минимум, до 31 декабря 2017 года. В силу девальвации рубля и наращивания российскими участниками рынка производственных мощ-

ностей зарубежным поставщикам будет сложно увеличить экспорт в Россию даже в случае отмены эмбарго.

В 2016 году российским сельхозпроизводителям были предоставлены субсидии на 214 млрд рублей. В 2017-м объем господдержки составит не менее 220 млрд рублей, заявил премьер Дмитрий Медведев на заседании правительства 5 декабря. Однако изменится механизм выдачи субсидий: у регионов появится большая свобода в распределении средств между сегментами агропрома, так как целевые категории субсидий будут укрупнены. Помимо этого, субсидии по льготным кредитам будут поступать напрямую в банки, что облегчит сельхозпроизводителям получение кредитов.

Сохранение эмбарго и прежних объемов субсидирования благоприятно скажется на развитии российской мясной отрасли в 2017 году: темпы ее прироста будут определяться, главным образом, уровнем платежеспособности потребителей.

После ухода зарубежных поставщиков на российском мясном рынке образовался дефицит, ставший причиной роста цен: за год после ввода эмбарго цены на говядину выросли на 20%, свинину – на 8%, куриные окорочка – на 14% (данные Росстата). Однако по мере заполнения рынка отечественной продукцией наступила ценовая стабилизация. За январь–октябрь 2016 года средняя стоимость говядины для потребителей снизилась на 0,6% (до 453 руб./кг), свинины – на 2,2% (до 352 руб./кг). В то же время цена на куриные окорочка повысилась на 0,4% (до 157 руб./кг).

В 2017 году инфляция составит 4–4,5%, следует из прогноза Минэкономразвития; рост цен на мясную продукцию не превысит этот уровень, полагают аналитики IndexVox.



Константин Корнеев

– В 2017 году сохранится весьма противоречивая ситуация на мясном рынке: рост объемов производства на фоне падения доходов населения. Так, ожидается рост предложения свинины примерно на 155–160 тыс. т по отношению к 2016 году. Пред-

В 2017 году инфляция составит 4–4,5%, следует из прогноза Минэкономразвития; рост цен на мясную продукцию не превысит этот уровень, полагают аналитики IndexBox.

В 2017 году сохранится весьма противоречивая ситуация на мясном рынке: рост объемов производства на фоне падения доходов населения. Так, ожидается рост предложения свинины примерно на 155–160 тыс. т по отношению к 2016 году.

ложение мяса птицы также вырастет на 105–110 тыс. т. На рынке индейки вполне может наступить определенная стагнация, по крайней мере, до восстановления роста доходов населения. Естественно, что такая ситуация приведет к обострению конкуренции и снижению отпускных цен.

Драйвером 2017 года станет свинина, цена на которую будет во многом определять цену на другие виды мяса. Однако в этом году цена на свинину может снизиться на 5–7% по отношению к 2016-му, а фактор АЧС может внести непредсказуемые и плохо контролируемые изменения в баланс предложения на рынке.

Мясо птицы (бройлеров) останется самым дешевым белком животного происхождения, а значит, спрос на него, несмотря на негативные факторы в экономике, вряд ли упадет по отношению к 2016 году.

Определенным подспорьем для производителей мяса является доступная цена на урожай 2016 года, что позволит снизить долю затрат на корма и создать определенный задел резервов по себестоимости продукции.

В любом случае, производителям мяса будет необходимо готовиться к снижению рентабельности производства и уделять самое пристальное внимание каналам продаж, потому что именно возможности по реализации продукции станут одним из ключевых факторов успеха в 2017 году.



Анна
Валуева

– Аналитиками «Текарт» рассматриваются два возможных сценария развития мясной отрасли в 2017 году: умеренно-оптимистичный и пессимистичный. Основными условиями реализации умеренно-оптимистичного варианта станут стагнация курса доллара на уровне 60–65 рублей; замедление темпов инфляции в 2017 году в сравнении с 2016-м на 2–4%; снижение темпа сокращения реально располагаемых денежных доходов населения; рост средних цен на основные виды мяса. В этом случае мясная отрасль в 2017 году может продемонстрировать положительную динамику на

Согласно приоритетному государственному проекту «Экспорт продукции АПК» объем российского экспорта мяса и мясных субпродуктов, который в прошлом году находился на уровне 0,2 млрд долларов, в 2017-м должен увеличиться до 0,25 млрд, к 2018-му – до 0,32 млрд, к 2020-му – до 0,5 млрд, а к 2025-му достичь 1,75 млрд долларов.

уровне 2–3%, при этом объем рынка в натуральном выражении достигнет 10,8 млн т.

Пессимистичный прогноз, в свою очередь, предполагает развитие отрасли при следующих условиях: ухудшение общеполитического фона ввиду внешнеполитической деятельности России; дальнейшее ухудшение инвестиционного климата в стране, отток капитала; новый скачок курса доллара до уровня 80–100 руб./долл. США; сокращение ВВП на 3% и более; пролонгация действия санкций с ограниченностью доступа к зарубежному финансированию; ускоренная инфляция. Важными предпосылками станут также рост тарифов на энергоносители; увеличение налоговой нагрузки на бизнес; отсутствие долгосрочной программы экономического развития страны, несогласованность в действиях высших государственных органов; продолжение сокращения покупательской способности населения.

В рамках пессимистичного сценария положительная динамика развития мясной

отрасли в 2017 году маловероятна, потребление сохранится на уровне 2016-го. При этом, согласно оценке «Текарт», дно рынка было пройдено в минувшем году, дальнейшее снижение его объемов в натуральном выражении не предвидится.

– В прошлом году наибольшее падение показала категория колбасных изделий. Как вы оцениваете перспективы сегмента в 2017-м? Какие продукты выигрывают в кризис, а какие – наоборот?



Дмитрий
Судариков

– В 2017 году тренд на снижение потребления колбасной продукции может продолжиться, но при этом процесс будет происходить неравномерно по разным категориям и ценовым сегментам. В первую очередь падение ожидает те сегменты, которые легко заменяемы в потребительской корзине на аналогичные по цене виды мяса (свинину и птицу).

Выигрывают в кризис продукты, которые сохраняют привычные и стабильные для потребителей качество и вкус. И, конечно, сильный бренд, пользующийся высокой лояльностью и доверием потребителей, также является гарантом роста объемов продаж даже в кризис.



Ольга
Ялова

– В 2017 году в структуре потребления по-прежнему в приоритете будет мясо птицы, за последние годы данный сектор показал свой устойчивый рост. Говоря о структуре спроса на российском колбасном рынке, следует отметить существенный перевес в пользу более дешевой продукции. Согласно опросам больше экономить на еде за последние полгода стали 41% россиян. Данные цифры показывают, что рост продаж будет наблюдаться только в экономичном сегменте за счет перераспределения потребления в сегменте среднем и премиальном, на фоне общего уменьшения потребления колбасной продукции.

В 2017 году тренд на снижение потребления колбасной продукции может продолжиться, но при этом процесс будет происходить неравномерно по разным категориям и ценовым сегментам.

Согласно опросам больше экономить на еде за последние полгода стали 41% россиян. Данные цифры показывают, что рост продаж будет наблюдаться только в экономичном сегменте за счет перераспределения потребления в сегменте среднем и премиальном.



Дарья
Снитко

– Мясопереработка в целом – самый перспективный сегмент для мясных компаний, поскольку именно здесь можно развивать продажи продукции с высокой добавленной стоимостью. Внутри сегмента на долю упакованных натуральных полуфабрикатов будет приходиться все больший объем продаж.



Артём
Хасанов

– На фоне спада реальных доходов населения, достигнувшего 4,3% в 2015 году и 5,3% в первые десять месяцев 2016-го, спрос покупателей смещается в пользу мяса птицы, отличающегося наибольшей ценовой доступностью. Потребление говядины, наоборот, снижается. Другая важная тенденция – сдвиг потребительских предпочтений в сторону свежего мяса, происходящий из-за популярности здорового образа жизни и высокой стоимости колбасных изделий: к примеру, цена на вареную колбасу в два раза выше, чем на мясо курицы (347 руб./кг против 157 руб./кг).

Все это бьет по интересам производителей колбасных изделий, в 2015 году сокративших выпуск на 3,8% (до 2443 тыс. т), а за первые 10 месяцев 2016-го – на 2,3% (до 1994 тыс. т). На их самочувствии негативно отражается и запрет на импорт нитритной соли, которая используется для придания колбасе розового цвета. В России нитритная соль не производится, а потому она импортировалась, в основном, из Германии, Дании и Нидерландов. Когда у производителей колбасных изделий закончатся запасы нитритной соли, им придется менять рецептуру и даже снимать с производства некоторую продукцию. В этой связи 2017 год они вряд ли закончат с ростом.



Константин
Корнеев

– Скорее всего, колбасные изделия продолжат падать в продажах и в 2017 году.

Тому есть несколько объективных причин. Первая – это падение доходов населения и, как следствие, сокращение частоты покупок. Вторая – снижение качества.

Напомню, что в последние два года на фоне падения продаж закупщики сетей и дистрибьюторов требовали от производителей все более и более дешевые товары, которые можно произвести только за счет снижения качества. В результате на полках оказалось большое количество фактически фальсифицированных продуктов, а потребитель, оценивая альтернативы покупки, справедливо считает, что лучше он за 300 рублей купит почти три кг свежей курятины, нежели батон вареной колбасы сомнительного качества. Главное к чему приводит такая политика – снижение доверия покупателей к товарной категории. На то, чтобы его восстановить, уйдет несколько лет, в течение которых на рынке должна быть стабильно представлена качественная продукция.

Что касается перспективных товарных позиций, которые будут востребованы покупателями в ближайшие годы, то к таким можно отнести охлажденные кулинарные изделия и «домашние» полуфабрикаты, например купаты, колбаски для жарки, котлеты, зразы. Эта товарная категория не имеет таких негативных коннотаций в сознании потребителей, как колбасные изделия. В целом, потребители весьма положительно относятся к охлажденным кулинарным изделиям, считая их натуральными и удобными в приготовлении продуктами.



Анна
Валуева

– Рынок колбасных изделий демонстрирует отрицательную динамику с 2014 года. По итогам прошлого года его падение оценивается «Текарт» в 2,3%, а объем – в 2,4 млн т. Данная тенденция объясняется перераспределением потребления домохозяйствами продуктов питания в кризисный период на фоне снижения реальных располагаемых доходов: сокращение потребления колбасных изделий в пользу натуральной мясной продукции, обладающей лучшими питательными характеристиками, а также более универсальной с точки

зрения возможностей использования для приготовления различных блюд.

Начиная с 2017 года, прогнозируется стабильное увеличение реальных располагаемых доходов населения в среднем на 1%. Это отразится и на потребительской корзине – на рынке колбасной продукции ожидается возобновление положительной динамики на уровне 1–1,5%.

Что касается товарной сегментации рынка, то в кризисный период увеличилась доля потребления вареных колбасных изделий, в том числе фаршированных, составляющая более 60% от общего объема (на 1,8% с 2013-го по 2016 год). Это обусловлено более низкой стоимостью продукции данной товарной группы. Наибольшее сокращение спроса в натуральном выражении было отмечено в сегменте копченых и сыровяленых колбас (на 1,5% за аналогичный период).

– На что ориентироваться? Потребление стабилизируется или продолжит падать? Ассортиментная линейка: расширять или сокращать? Искать способы продления срока годности упакованного продукта или делать ставку на свежие продукты, не рассчитанные на длительное хранение? Соглашаться на условия торговых сетей или развивать альтернативные каналы продаж?



Дмитрий
Судариков

– По разным категориям мясного рынка будут продолжаться уже имеющиеся тренды, поэтому и подход к ним может быть разным. Сбалансированный ассортимент – мечта каждого производителя. И в текущих условиях чем четче сфокусирован ассортимент, тем больше шансов на стабильные и эффективные продажи. Однако и внутри категорий мясного рынка также есть растущие сегменты, в которых имеет смысл расширять предложение. Например, охлажденные полуфабрикаты, полуфабрикаты для дальнейшего приготовления или уже готовые продукты. Крупным производителям стоит увеличивать долю продаж через сетевую розницу, через распределительные центры, наращивать долю регио-



Дмитрий Судариков:

«Сбалансированный ассортимент – мечта каждого производителя. И в текущих условиях чем четче сфокусирован ассортимент, тем больше шансов на стабильные и эффективные продажи».

нальных продаж. Все это влечет за собой требования к увеличению сроков годности свежей продукции (птица, охлажденные полуфабрикаты).



Ольга
Вялова

– При сохранении текущего соотношения цен на колбасные изделия и мясо потребление колбасных изделий продолжит сокращаться. При этом рост потребления мяса также замедлится. Потребление мяса в России еще не достигло рекомендуемой нормы и уровня развитых стран, но уже приближается к данной величине.

Ассортиментная линейка колбасных изделий будет сокращаться, так как производителю выгодно иметь узкую линейку для оптимизации затрат на производство и продвижение. Кроме того, развитие организованной розницы предполагает ограниченную ассортиментную матрицу.

Развитие сетей также диктует необходимость увеличения времени хранения, так как по условиям поставки и срокам логистики продукты с краткими сроками становятся неконкурентоспособны. Несмо-

тря на растущую долю сетей, отказываться от других каналов продаж довольно рискованно. Поэтому оптимальным является сохранение нескольких каналов продаж. Для компании «Тавр» стратегически верным и успешным было решение развивать собственную фирменную сеть «Тавровские мясные лавки», которая в результате занимает значительную долю в продажах и помимо этого помогает в продвижении продукции и сохранении лояльности потребителей.



Дарья
Снитко

– Если сравнить стандартный прилавок европейского и российского магазина, то станет ясно, куда можно двигаться отрасли в целом. В частности, в регионах еще очень редко можно встретить качественно упакованное красное мясо, хотя в сегменте птицы охлажденные упакованные полуфабрикаты уже почти вытеснили замороженное мясо и потеснили тушку. В условиях стагнации спроса на мясо в целом игроки рынка будут развивать продажи во все каналы, в том числе фирменную розницу, рынки, сети.

На фоне спада реальных доходов населения, достигнувшего 4,3% в 2015 году и 5,3% в первые десять месяцев 2016-го, спрос покупателей смещается в пользу мяса птицы, отличающегося наибольшей ценовой доступностью.

Рынок колбасных изделий демонстрирует отрицательную динамику с 2014 года. По итогам прошлого года его падение оценивается «Текарт» в 2,3%, а объем – в 2,4 млн т.



Артём
Хасанов

– В 2017 году возобновится рост реальных доходов населения, темпы которого, по данным базового прогноза Минэкономразвития, составят 0,2%. В силу этого рынок мяса перейдет от стагнации к умеренному росту, прогнозируют аналитики IndexBox. После сокращения в 2016 году на 0,2% (до 7,6 млн т) потребление мяса в 2017-м ждет рост в пределах 1,5%. Основным драйвером будет служить увеличение спроса на птицу, тогда как потребление говядины и свинины останется на уровне 2016 года.



Константин
Корнеев

– В 2017 году производителям мяса лучше исходить из того, что основная масса их покупателей точно не богатеет. Соответственно, и работу с ассортиментом необходимо вести с учетом данного фактора. Так, вполне оправдан вывод на рынок новых линеек продуктов эконом-класса и продуктов в «семейной упаковке». Важно учитывать, что их лучше выпускать под новыми брендами, чтобы у потребителей не возникало противоречий относительно того, почему привычная для них марка стала вдруг дешевле или, наоборот, сильно подорожала, перейдя в премиум-сегмент. Еще одна польза от диверсифицированного марочного портфеля – расширение полочного пространства. Так, например, выпуская две марки продукции из мяса птицы (одна – для обычной продукции, другая – для халяля), производитель может фактически удвоить свое присутствие на полке.

Что касается сроков годности, то здесь производителям необходимо учитывать баланс между временем, за которое товар уходит с полки, и логистическим охватом системы продаж. Соответственно, чем больше срок хранения продукта, тем реже его поставки в розницу. Так что, например, увеличивать сроки годности продукции из мяса птицы нецелесообразно: это товар с высокой оборачиваемостью, а вот пролонгировать сроки хранения говядины и баранины вполне оправданно. При этом нельзя

Ассортиментная линейка колбасных изделий будет сокращаться, так как производителю выгодно иметь узкую линейку для оптимизации затрат на производство и продвижение.

Если сравнить стандартный прилавок европейского и российского магазина, то станет ясно, куда можно двигаться отрасли в целом. В частности, в регионах еще очень редко можно встретить качественно упакованное красное мясо.

забывать, что производитель несет ответственность за сохранение потребительских свойств и безопасность товара в течение всего срока годности.

Работая с каналами реализации, никак нельзя отбрасывать фактор поставок в торговые сети. На их долю приходится от 55 до 70% общего объема реализации мясной продукции. Поэтому умение выстраивать поставки в торговые сети является одним из наиболее сильных конкурентных преимуществ производителей. Отдавать приоритет другим каналам реализации (линейная розница, HoReCa и т. д.) целесообразно только небольшим предприятиям: например фермерским хозяйствам.

– Стоит ли российским экспортерам рассчитывать на китайский рынок? В каких еще странах мы заинтересованы и что можем им предложить?



Дмитрий Судариков

– Китайский рынок сам по себе интересен в связи многочисленным населением и постоянным ростом потребления мяса во всех сегментах. Однако наибольшие перспективы я вижу для производителей свинины – в случае если в 2017 году у них появится возможность поставок на экспорт. Перспектив продаж птицы из РФ в Китай на сегодняшний день я не вижу, так как основная потребность рынка закрывается местными производителями. К тому же потребитель и рынок в целом ориентирован на охлажденную продукцию. А возможности ее экспорта в КНР минимальны с учетом сроков годности и сложной логистики.

Вместе с тем, в 2017 году рост производства птицы в России по-прежнему будет опережать рост уровня потребления, именно она станет основным направлением экспорта. Открытие границ для российских производителей будет зависеть от текущей конъюнктуры рынка конкретных государств (соотношение производства и потребления), уровня предлагаемых цен поставки, кросс-курсов валют, а также технического соответствия продукции требованиям, предъявляемым в стране предполагаемых поставок.



Ольга Вялова

– Основным экспортным рынком для отечественных производителей мясной продукции по-прежнему являются страны СНГ, которые в совокупности потребляют 33% российского мяса, на Казахстан приходится 31%.



Дарья Снитко

– Очень надеюсь, что Китай разрешит ввоз свинины российскими компаниями уже в 2017 году. Главной проблемой в решении данного вопроса по-прежнему остается АЧС.

Я думаю, что отечественные производители могут быть конкурентоспособны как на рынках Азии, так и Африки, предлагая различные продукты, например охлажденное мясо, консервы, субпродукты.



Константин Корнеев

– Работу с Китаем всегда сложно прогнозировать: слишком много факторов, в том числе не вполне очевидных, необходимо принимать во внимание. Можно лишь сказать, что в 2017 году Китай почти наверняка не разрешит поставку российской свинины из-за ситуации с чумой свиней. Что касается мяса бройлеров, то все предпосылки для начала сотрудничества у наших стран есть, так что решение остается в плоскости соответствующих государственных органов России и Китая.

На сегодняшний день российские производители мясной продукции уже осуществляют поставки или имеют разрешения на экспорт в более чем 30 стран мира, в том числе Египет, Иорданию, Экваториальную Гвинею, Вьетнам, Гонконг, Сербию. Так что о насущной потребности открыть для ввоза еще какие-то страны речь пока не идет. Скорее нужно говорить о том, что объемы нашего экспорта незначительны, из-за чего Россия еще не воспринимается на мировом рынке как регулярный поставщик мясной продукции.

Выводы и прогнозы от президента Мясного союза Мушега Мамиконяна:

I. Долгосрочная тенденция снижения покупательной активности населения.

II. Изменения в потребительских предпочтениях и розничных форматах (рост доли дискаунтеров).

III. Этап высокой рентабельности с 2016 года сменится на этап роста конкуренции и снижения доходности в мясной отрасли.

IV. Стагнация и снижение потребления мяса и мясопродуктов.

V. Сокращение сельскохозяйственных потерь и пищевых отходов крайне важны для устойчивого развития.

VI. Компании, экспертное сообщество и регуляторы недооценивают биологические риски, которые значительно более существенно могут корректировать поступательное развитие мясных отраслей.



Ольга Вялова:

«Основным экспортным рынком для отечественных производителей мясной продукции по-прежнему являются страны СНГ, которые в совокупности потребляют 33% российского мяса, на Казахстан приходится 31%».

Наибольшим экспортным потенциалом обладает мясо птицы. Однако далеко не всегда его экспорт экономически оправдан – зачастую цена на внутреннем рынке более привлекательна, чем на внешних. Плюс у многих стран-покупателей есть свои специфические требования. Например, на Ближнем Востоке предпочитают мелкую тушку (весом от 0,9 до 1,3 кг) с обязательным соблюдением требований халяль. Все это требует от предприятий определенных инвестиций в организацию производства продукции, предназначенной на экспорт.

С точки зрения объемов предложения, российские компании могут их довольно оперативно увеличить, однако нужно учитывать тот факт, что Россия еще только выходит на внешние рынки и понадобится определенное время на то, чтобы выстроить устойчивые схемы поставок и сформировать пул лояльных клиентов.



Анна Валуева

– Перспективы выхода на рынок Китая на сегодняшний день рассматриваются многими крупнейшими производителями мяса. В текущих условиях снижения спроса на фоне падения уровня жизни российских граждан экспорт мог бы стать возможностью для увеличения товарных оборотов.

Китай является крупнейшим в мире потребителем свинины, что обусловлено особенностями национальной кухни. Несмотря на значительный объем внутреннего выпуска, спрос на данную продукцию не может быть удовлетворен полностью внутри страны ввиду действующих в Китае ограничений на развитие свиноводства. Импорт мяса в страну ежегодно увеличивается.

Важным сдерживающим фактором для российского экспорта в Китай является высокий уровень конкуренции со стороны производителей из Европы, а также Бразилии, традиционно поставляющих мясо в КНР. Экспортные возможности крупнейших российских агропромышленных холдингов крайне малы в сравнении с зарубежными конкурентами, однако в долгосрочной перспективе данное направление могло бы стать весьма успешным, учитывая выгодное экономико-географическое положение России относительно Китая. Актуальной проблемой остается необходимость в сертификации отечественной продукции и получении соответствующих разрешений от Китая.

Что касается прочих направлений экспорта, то эксперты отрасли оценивают как весьма перспективные поставки отечественного мяса птицы в страны Ближнего Востока, что обусловлено высокой емкостью данных рынков, а также наличием опыта поставок в этом направлении у российских производителей. **МТ**



INDUSTRY 4.0 READY Начните путь в цифровое будущее вместе с нами!

Шаг за шагом к Smart MEAT Factory

Smart Business Processes
Smart Automation
Smart Vision

Производство будущего - это «умный» 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.

Приглашаем Вас принять участие в Food Business Days - международном семинаре с посещением предприятий, который пройдет 10 и 11 мая 2017 в Бельгии и Нидерландах.

000 «ЦСБ-Систем»
115054 Россия, Москва ■ ул. Валуева 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





За январь–сентябрь 2016 года импорт составил 14,1 тыс. т в натуральном выражении и 19,7 млн долларов в денежном исчислении.

Автор:



Наталья Крылова,
руководитель аналитического
отдела компании VVS

Author:

Natalia Krylova,
Head of VVS Analytics Department

АНАЛИЗ ИМПОРТА И ЭКСПОРТА СВИНОГО ШПИКА

ANALYSIS OF PORK LARD IMPORT & EXPORT

Шпик – мясной продукт, который пользуется популярностью как у населения нашей страны в качестве отдельного блюда, так и у производителей колбас и мясных изделий в качестве сырья.

Рынок свиного шпика для промышленного использования на данный момент не может обойтись без поставок импортной продукции. Несмотря на то, что импортный шпик стоит значительно дороже отечественного, его используют все крупные производители колбасных изделий.

Информационно-аналитическая компания VVS провела анализ импорта и экспорта свиного шпика без учета торговли со странами ЕАЭС. По нашим данным, в 2015 году на территорию России зарубежными поставщиками было ввезено 25,6 тыс. т продукта общей стоимостью 36,9 млн долларов. За январь–сентябрь 2016 года импорт составил 14,1 тыс. т в натуральном выражении и 19,7 млн долларов в денежном исчислении. По отно-

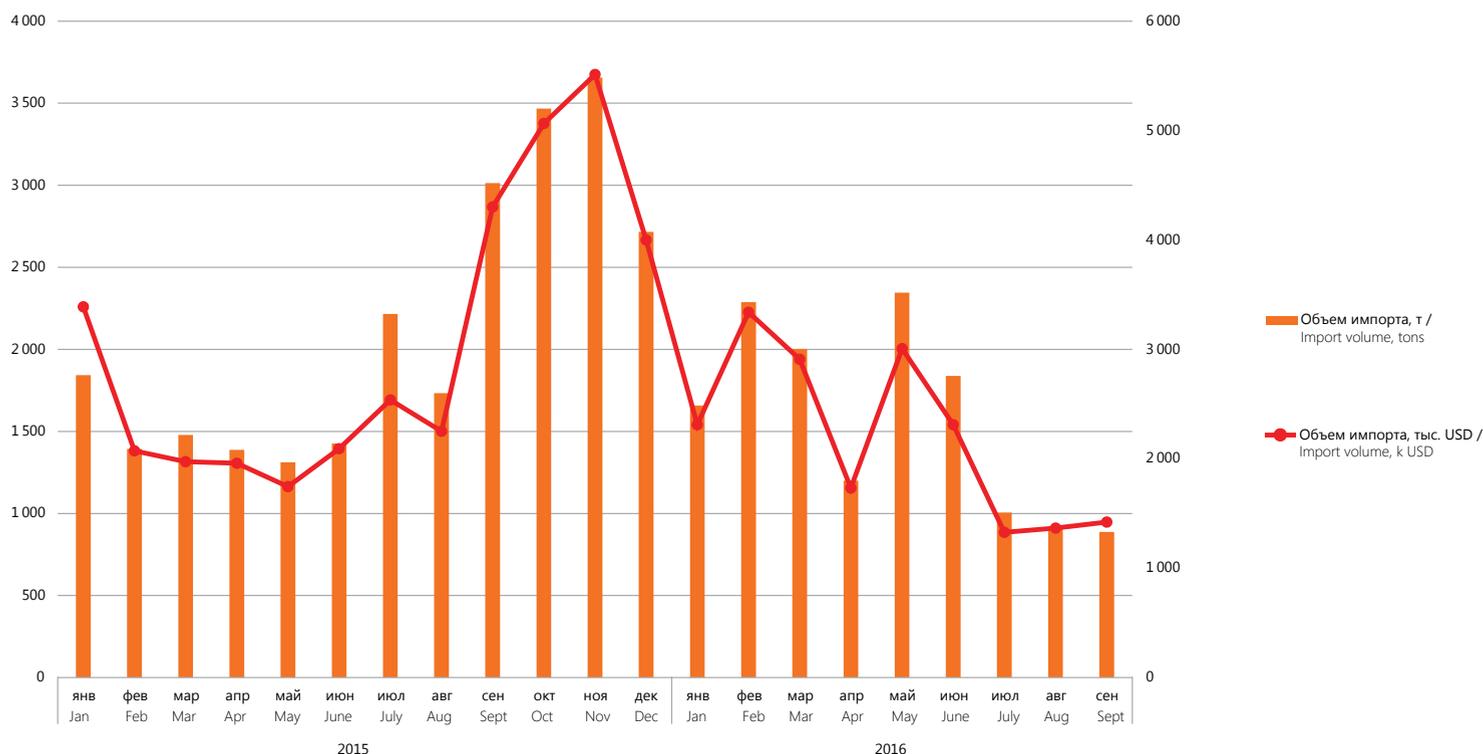
Из 379,6 т свиного шпика, отправленного на продажу за рубеж, 375,1 т были поставлены на Украину, в частности в Луганскую и Донецкую области.

Lard a meat product, which is popular among the population of our country as a separate dish, as well as among manufacturers of sausages and meat products as raw material.

A pork lard market for industrial use currently can not do without imported product supplies. Despite the fact that imported lard is considerably more expensive than domestic one, it is used by all the major manufacturers of sausage products.

VVS information and analytical company conducted pork lard import and export analysis excluding trade with EAEU countries. According to our data, in 2015 the foreign suppliers imported to Russia 25.6 k tons of the product with the total value of USD 36.9 million. In January-September 2016 imports amounted to 14.1 k tons in quantitative terms and USD 19.7 million US Dollars in money terms. Compared to figures of 2015, the pork lard import reduced: in quantitative terms its volume fell by 10.6% and in terms of money – by 11.6%.

Рисунок 1. Динамика импорта свиного шпика
Figure 1. Pork Lard Import Behaviour



шению к аналогичному результату 2015 года импорт свиного шпика сократился: в количественном выражении его объем упал на 10,6%, в стоимостном – на 11,6%.

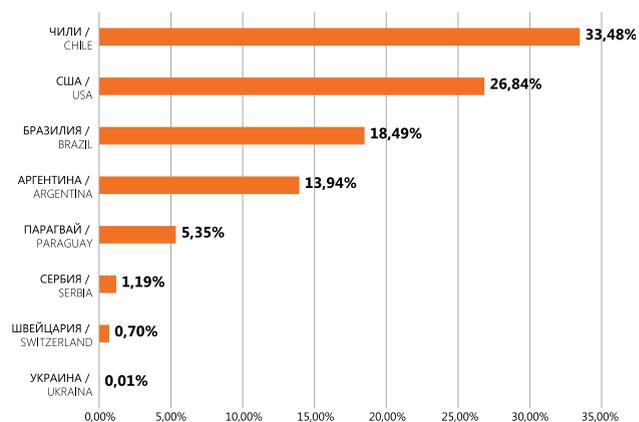
В минувшем году импорт свиного шпика составляла продукция производства восьми стран. Наиболее популярен на российском рынке шпик родом из Чили. Доля чилийских производителей по итогам трех кварталов 2016 года составила в общем объеме импорта 33,5% (4,7 тыс. т). При этом в сравнении с 2015-м она выросла на 8,9%.

На втором месте расположились США. На долю американских производителей за девять месяцев 2016 года пришлось 26,8% всего объема импорта свиного шпика против 10,0% в 2015-м. В натуральном выражении российские импортеры закупили в прошлом году 3,8 тыс. т свиного шпика американского происхождения.

Третье место досталось Бразилии, откуда в Россию было доставлено 2,6 тыс. т продукта (18,5%). В 2015 году доля бразильских производителей составляла 13,2%. Далее следуют Аргентина, Парагвай, Сербия, Швейцария, Украина. При этом в 2015 году сербские производители не участвовали в импорте свиного шпика в Россию, а Украина с 34,5% занимала лидирующую позицию.

В качестве производителей в импорте свиного шпика за январь–сентябрь 2016 года выступили 19 предприятий. Несмотря на то, что чилийские предприятия в сумме вывели свою страну в лидеры по импорту шпика в Россию, первое место среди производителей заняла американская компания SMITHFIELD FARMLAND CORP., доля которой составила 26,8%. Второе место принадлежит чилийскому предприятию PROCESADORA DE ALIMENTOS DEL SUR LTDA с долей в общем объеме импорта свиного шпика 17,2%. Тройку лидеров замыкает аргентинский производитель FRIGORIFICO LA POMPEYA SACIFYA, доля которого выросла с 2,8% в 2015 году до 13,1% по итогам трех кварталов 2016-го.

Рисунок 2. Структура импорта свиного шпика в разрезе стран-производителей, т
Figure 2. Structure of pork lard import broken down by producing countries, tons



In January-September 2016 imports amounted to 14.1 k tons in quantitative terms and USD 19.7 million US Dollars in money terms.

Last year, pork lard imports consisted of the products made by eight countries. The lard from Chile is the most popular in the Russian market.

Last year, pork lard imports consisted of the products made by eight countries. The lard from Chile is the most popular in the Russian market. The share of Chilean producers based on the results of three quarters of 2016 amounted to 33.5% (4.7 k tons) of the total imports. Further, as compared to 2015, it grew by 8.9%.

The second place belongs to the United States. For nine months of 2016 the American producers accounted for 26.8% of total pork lard imports as compared to 10.0% in 2015. In kind, Russian importers last year purchased 3.8 k tons of pork lard of American origin.

The third place went to Brazil, from where 2.6 k tons of the products (18.5%) were delivered to Russia. In 2015 the share of Brazilian producers was 13.2%. This is followed

Рисунок 3. Динамика экспорта свиного шпика
Figure 3. Pork Lard Export Behaviour

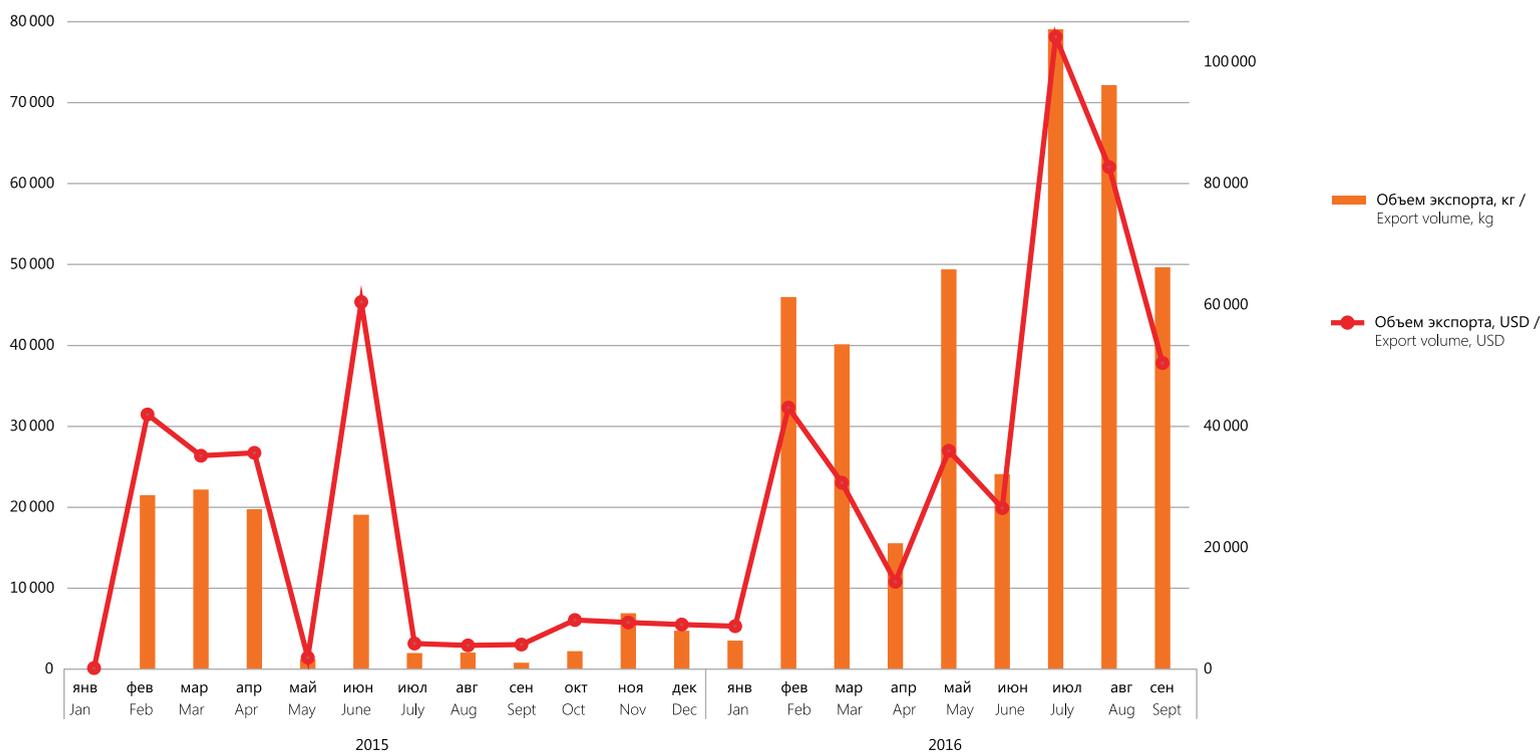
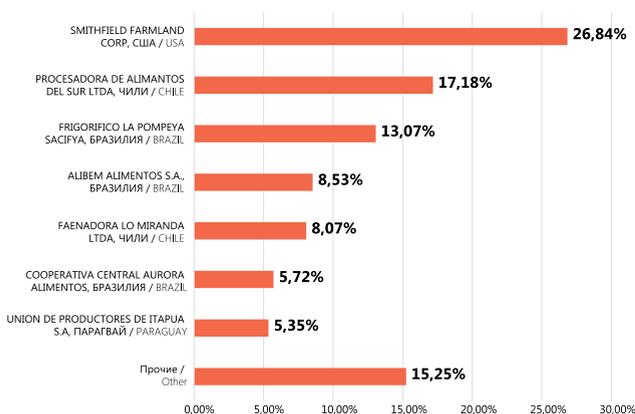


Рисунок 4. Структура импорта свиного шпика
в разрезе производителей, т
Figure 4. Structure of pork lard import broken down
by producers, tons



По итогам трех кварталов 2016-го экспорт вырос в 4,2 раза. Российскими предприятиями было экспортировано 379,6 т продукции общей стоимостью 395,1 тыс. долларов.

Out of 379.6 tons of pork lard shipped abroad, 375.1 tons were delivered to Ukraine, in particular, to Lugansk and Donetsk regions.

Объем экспорта несоизмеримо мал в сравнении с импортом. В 2015 году российскими компаниями было отправлено зарубежным партнерам 102,5 т свиного шпика на общую сумму 210,6 тыс. долларов. По итогам трех кварталов 2016-го экспорт вырос в 4,2 раза. Российскими предприятиями было экспортировано 379,6 т продукции общей стоимостью 395,1 тыс. долларов – это в 2,1 раза больше, чем годом ранее.

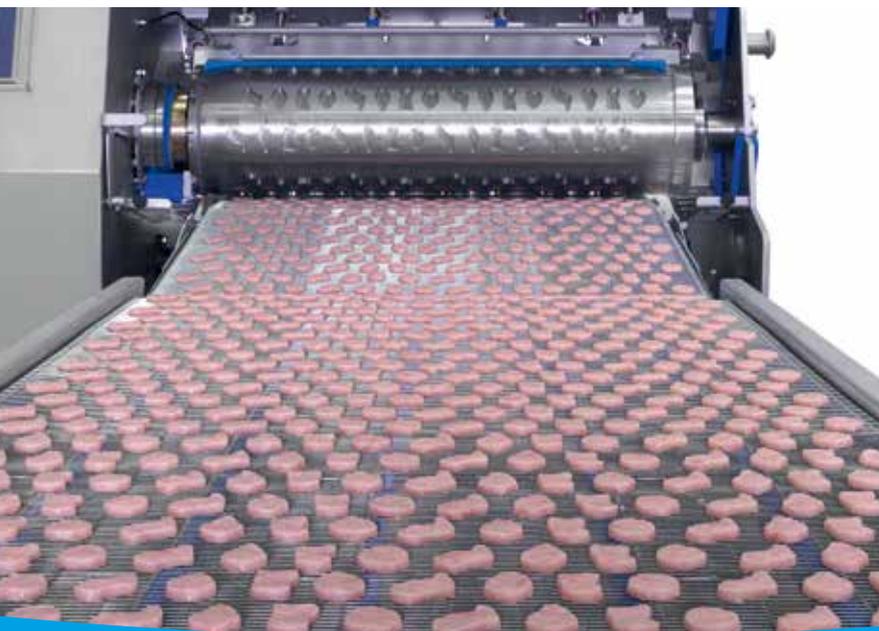
Такой рост экспорта вполне объясним, если обратиться к его структуре в разрезе стран назначения. Из 379,6 т свиного шпика, отправленного на продажу за рубеж, 375,1 т были поставлены на Украину, в частности в Луганскую и Донецкую области. Это составило 98,8% от всего объема экспорта. Другими странами-покупателями свиного шпика стали Абхазия, Таджикистан, Республика Корея, Гонконг, Норвегия. Доля их, однако, совсем мала. **МП**

by Argentina, Paraguay, Serbia, Switzerland, Ukraine. At the same time in 2015, Serbian producers did not participate in the pork lard import in Russia, and Ukraine took a leading position with 34.5%.

19 companies acted as producers in pork lard import for January-September 2016. Despite the fact that Chilean companies in aggregate made their country a leader in lard import to Russia, the first place among producers was taken by an American company SMITHFIELD FARMLAND CORP., which share amounted to 26.8%. The runner-up is Chilean PROCESADORA DE ALIMENTOS DEL SUR LTDA company with a share of 17.2% in a total volume of the imported pork lard. The last one in top three is FRIGORIFICO LA POMPEYA SACIFYA company from Argentina, which share increased from 2.8% in 2015 to 13.1% following the results of three quarters of 2016.

The volume of exports is disproportionately small compared with imports. In 2015 Russian companies exported to foreign partners 102.5 tons of pork lard for the total amount of USD210.6 k. Three quarters of 2016 showed increase in exports by 4.2 times. Russian companies exported 379.6 tons of the products of USD395.1 k worth - this is 2.1 times more than the year before.

Such growth in export is quite understandable if we turn to its structure in the context of the countries of destination. Out of 379.6 tons of pork lard shipped abroad, 375.1 tons were delivered to Ukraine, in particular, to Lugansk and Donetsk regions. It amounted to 98.8% of the total exports. The other countries purchasing the pork lard were Abkhazia, Tajikistan, Republic of Korea, Hong Kong, Norway. Their share, however, is very small. **МП**



Комплексные решения для мясопереработки

ГЕА предлагает оптимальные решения для мясопереработки, от отдельных машин до комплексных производственных линий для:

- подготовки;
- маринования;
- обработки и загрузки;
- нарезки и упаковки;
- охлаждения и заморозки.



- Решения «под ключ»: проектирование, изготовление, поставка, шеф-монтаж, пусконаладка;
- Сервисное обслуживание 24/7;
- Склад запасных частей в Москве и области;
- Мировой опыт концерна.

Москва, 105094, ул. Семеновский Вал, 6а. Тел.: (495) 787-20-20, факс: (495) 787-20-12, sales.russia@gea.com

Юбилейная
выставка

15
лет

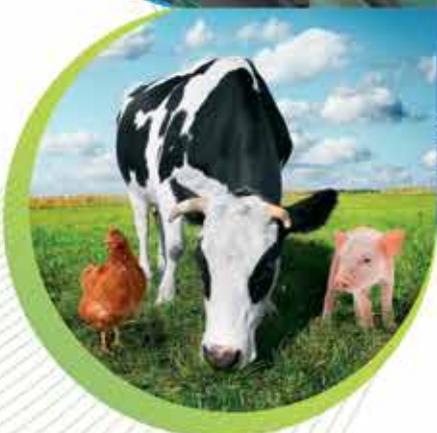


МОЛОЧНАЯ И МЯСНАЯ ИНДУСТРИЯ

Международная выставка оборудования
и технологий для животноводства,
молочного и мясного производств

28.02-03.03.2017

Москва, МВЦ «Крокус Экспо»



Подробнее о выставке:
md-expo.ru

Одновременно с выставками

ingredients
Moscow

20-я Международная выставка
пищевых ингредиентов

FoodService
Moscow

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

Организатор



Группа компаний ITE
+7 (499) 750-08-28
md@ite-expo.ru

Гость: **Том Галахер,** эксперт по животноводству программы Корнельского университета (Корнелла) по развитию сельского хозяйства и растениеводства штата Нью-Йорк

Беседовала: **Елена Максимова**

ЧТОБЫ СТАТЬ ФЕРМЕРОМ В ШТАТЕ НЬЮ-ЙОРК, НУЖНО ПРОСТО НАЧАТЬ РАБОТАТЬ!

Животноводство является важным сельскохозяйственным сектором штата Нью-Йорк. За десять последних лет этот сегмент аграрной индустрии значительно вырос.

Сельскохозяйственных животных в штате содержат как крупные предприятия, так и совсем небольшие приусадебные хозяйства. Однако если первые могут развиваться, опираясь на собственные финансовые активы, то вторым достаточно сложно расти без посторонней помощи. Поэтому в 2014 году органами местного самоуправления штата Нью-Йорк с целью содействия небольшим фермерским хозяйствам, в том числе животноводческим, при Корнельском университете (Корнелле) была создана образовательная площадка, которая объединила начинающих фермеров, поставщиков сельскохозяйственных услуг, кредитные организации, экспертов университета по аграрным вопросам, правозащитные организации, федеральные и местные отраслевые ассоциации.

Программа Корнелла по развитию сельского хозяйства и растениеводства штата Нью-Йорк (Capital Area Agriculture and Horticulture Program Cornell University Cooperative Extension) помогает начинающим фермерам получать необходимые знания в области интересующих их аграрных секторов, узнавать о последних достижениях науки, а также разбираться в тонкостях законодательства. О том, какова специфика животноводства в штате, с какими проблемами сталкиваются крупные, средние и мелкие животноводческие предприятия, а также насколько легко стать фермером в регионе и как конкурировать с крупными предприятиями, мы побеседовали с Томом Галахером, экспертом по животноводству программы Корнелла по развитию сельского хозяйства и растениеводства штата Нью-Йорк.



Если вы не можете использовать современные технологии, у вас единственный путь – продать землю или заняться на ней чем-то другим.

– Том, что необходимо для того, чтобы стать фермером в штате Нью-Йорк?

– Все, что для этого нужно, – иметь участок земли и начать заниматься тем, чем вы хотите. Если у вас есть желание, например, держать коз, нужно купить несколько коз, построить небольшой сарай, загоны и начать продавать свою продукцию. А вот продажа продукции у нас регулируется, так как продукты должны быть безопасными для здоровья. То есть чтобы начать собственное производство, не нужно регистрироваться, необходимо просто начать работу, но когда фермер соберется продавать продукцию, он должен получить ряд разрешений*.

В определенных районах, например на участках в центре города, есть ограничения на некоторые виды деятельности. На какие конкретно, можно узнать при покупке земли.

– По количеству голов скота какое предприятие считается мелким, какое средним, а какое крупным?

– Менее 600 голов – это маленькая ферма, 600–800 – средняя, от 800 – уже крупное предприятие, у которого, как правило, несколько владельцев (другими словами, корпорация). При этом крупные фермы могут находиться в собственности одной семьи, но быть оформленными как корпорации или товарищества с ограниченной ответственностью, это удобнее с точки зрения налогообложения. В целом в США не так много крупных животноводческих предприятий, особенно в восточной части страны.

– Если человек держит несколько сельскохозяйственных животных, можно ли его личное приусадебное хозяйство назвать фермой?

– Мы называем такие хозяйства хобби-фермами, так как их владельцы держат животных для нужд своей семьи. Настоящим фермером считается тот, кто продает свою сельскохозяйственную продукцию, а не просто держит несколько коров для себя.

– Небольшие и крупные фермы в штате Нью-Йорк сталкиваются с одними и теми же проблемами или с разными?

– Крупным производителям проще продавать свою продукцию на рынке, потому что они могут предложить сразу большие объемы. Более мелкие фермеры вынуждены делать это через небольшие розничные магазины и поднимать цены для того, чтобы



удержаться на плаву. Кроме того, у крупных компаний больше возможностей для использования технологий, но они испытывают сложности с наймом рабочей силы: зачастую бывает сложно найти людей для работы на животноводческих предприятиях.

На мелких фермах обычно всю работу делают члены семьи, но они тратят намного больше времени на маркетинг, чем крупные компании. Они продают продукцию на рынках, развозят ее прямо по домам покупателей. Крупный производитель может одновременно пустить на мясо 50 коров, а мелкий — значительно меньше.

Кроме того, для обновления технологий нужны свободные деньги, которые у небольших фермеров часто в дефиците, поэтому крупным производителям гораздо проще приобретать современное оборудование и расширяться.

– Насколько, по-вашему, вообще нужны современные технологии небольшим фермам?

– Я думаю, что определенный уровень технологий маленьким фермам нужен. Использование достижений науки сокращает затраты на производство. Я не уверен, что на небольших фермах нужны сверхсовременные технологии, но определенный уровень технической оснащенности просто необходим для производителей и мясной, и молочной продукции, чтобы оставаться конкурентоспособными на рынке. Производители, которые не могут адаптироваться к технологиям, оказываются за бортом. Небольшие фермы с сотней коров уже не способны конкурировать с крупными производителями, им нужно увеличивать поголовье или, наоборот, продать животных более крупным фермам, а землю засеивать

50%

В США правительство поддерживает сельское хозяйство – как на федеральном уровне, так и на уровне отдельного штата. В частности, в 1971 году в нашем регионе был принят закон о льготном налогообложении. При определенных условиях он позволяет фермерам снизить налоговую ставку на 50%.

зерном. Если вы не можете использовать современные технологии, у вас единственный путь – продать землю или заняться на ней чем-то другим.

– Есть ли какие-то меры поддержки сельского хозяйства со стороны государства для фермеров у вас в штате?

– В США правительство поддерживает сельское хозяйство – как на федеральном уровне, так и на уровне отдельного штата. В частности, в 1971 году в нашем регионе был принят закон о льготном налогообложении. При определенных условиях он позволяет фермерам снизить налоговую ставку на 50%. Кроме того, поддержка правительства заключается в том, что оно выкупает у фермеров излишки производства и направляет их в соответствии с Программой продовольственной безопасности голодающим или малоимущим. Поэтому если фермер не может продать излишки товара по конкурентоспособной цене, правительство выкупит их по низкой стоимости, а затем отправит тем, кто голодает. Однако это все же лучше, чем вовсе нереализованная продукция. Таким образом, правительство не выдает деньги фермерам, например на закупку нового оборудования, оно поддерживает уровень цен на готовую продукцию.

При этом у нас очень много государственных норм, которые в некоторых случаях даже мешают фермерам развиваться. В них, например, указано, какие удобрения вносить в какие почвы (в частности нельзя вносить удобрения в замерзшую землю). Также в аграрном законодательстве США прописаны правила хранения топлива и т. д. Фермеры должны соблюдать множество норм и правил, в основном с целью не нанесения вреда окружающей среде.

– В некоторых центральных регионах США мы видели несколько ферм амишей. Есть ли фермы амишей в штате Нью-Йорк?**

– Да, несколько таких ферм в штате есть. Многие амиши переехали сюда из Пенсильвании, продав там свои фермы за наличные. В штате Нью-Йорк ферма стоит дешевле, чем в Пенсильвании, плюс условия по налогообложению здесь выгоднее.

В целом амиши ведут хозяйство без использования новых технологий, в отличие от современных американских фермеров, например некоторые из них до сих пор не используют тракторы. Однако определенные группы данной категории сельхозпроизводителей не отвергают некоторые достижения науки и техники. На мой взгляд, главная проблема амишей в том, что отказ ими от большинства современных технологий негативно отражается на качестве их продукции. Например, они могут использовать, к примеру, устаревшие доильные аппараты. Молоко из них сливается в небольшую емкость, из нее – в цистерну, из цистерны – в молоковоз, а из современных доильных устройств молоко попадает сразу в цистерну.

Естественно, отказ от современных технологий не позволяет амишам наращи-



вать объемы производства, и три фермы могут сливать молоко в одну цистерну, а это не очень хорошо. При этом амиши очень трудолюбивы и работают на своих фермах с полной отдачей. Кстати, они зарабатывают не только ведением сельского хозяйства. Амиши очень квалифицированные строители, и американцы часто нанимают их на работу, потому что они делают ее недорого и качественно. Например, мне приходилось бывать на животноводческих фермах, где здания были построены группой амишей. Просто изумительная работа, и обошлась она владельцу очень недорого.

– Насколько популярно в штате Нью-Йорк для получения мяса и молока разведение таких сельскохозяйственных животных, как козы и овцы?

– Сейчас у нас производство козьего молока достаточно развито, потому что недавно французская компания открыла производство козьего сыра. Они перенесли производство в США в наш район. Потребовалось пять молочных ферм примерно по пятьсот коз в каждой. Всего в нашем районе примерно двадцать ферм с козами, но они очень маленькие.

– Если говорить о баранине и козлятинах, эта продукция популярна в штате?

– Традиционно американцы не едят много баранины и козлятины, эта продукция рассчитана на любителей, а также на некоторые религиозные и этнические группы. Козье молоко пьют те, кто не может пить коровье молоко, поскольку козье молоко может пить любой человек. Но у производителей козьего молока нет развитой системы переработки и доставки продукции

в магазины, которая существует, например, для коровьего молока. Поэтому подобные продукты можно встретить в магазинах не так часто, и они производятся на нескольких небольших фермах. Я думаю, это мешает им развиваться.

– Что вы думаете о развитии мясной отрасли в других странах, за пределами США?

– Мне кажется, некоторые страны Европы используют в производстве мяса более современные технологии, чем мы. Я делаю такой вывод потому, что большинство технологических новинок, используемых для производства мясной продукции, приходит к нам из Европы, в частности из Нидерландов. Многие европейские страны технологически очень развиты.

В западной части США находится много ферм, содержащих мясное поголовье скота, и всего несколько компаний, которые продают оборудование для содержания животных и переработки мяса.

– Каково ваше мнение по поводу развития сельскохозяйственной отрасли в России?

– Я мало знаком с российскими компаниями, которые работают в сфере сельского хозяйства, но думаю, что для России самая большая трудность – очень разные условия работы, ведь страна большая и климат в регионах сильно отличается. Например, в силу климатических условий в нашей части штата Нью-Йорк развито животноводство, в западной части выращивается много овощей и плодовых культур. Если даже внутри одного нашего штата такие отличия, то по всей России они еще более существенны. **МП**

*Департамент сельского хозяйства и рынков (The Department of Agriculture and Markets) штата Нью-Йорк регулирует всю продажу продуктов питания, включая такие виды прямой торговли, как фермерские придорожные стенды, распродажи на фермах и фермерские рынки. Упомянутые виды торговли не считаются магазинами по реализации продуктов питания и не должны придерживаться тех санитарных стандартов, которые предусмотрены для постоянных розничных продовольственных магазинов или предприятий-переработчиков продуктов питания.

Как правило, на придорожных стендах, распродажах на фермах и фермерских рынках можно свободно продавать такие продукты, как свежие целые фрукты и овощи; яйца (только в чистых холодильниках с температурой не выше +7 °C); зерновые и бобовые; мед и кленовый сироп. Фермеры, торгующие данными видами продуктов, обычно подвергаются проверке местного минсельхоза только в том случае, если поступает жалоба от потребителя. В случаях если продукция продается в упакованном виде, она должна быть промаркирована в соответствии с законодательством штата Нью-Йорк.

Минсельхоз позволяет напрямую реализовывать такие скоропортящиеся продукты, как мясная и молочная продукция, если они переработаны на сертифицированном оборудовании для переработки продуктов питания; упакованы и должным образом маркированы; хранятся в соответствии с требуемой температурой, которая позволяет избежать порчи.

** Амиши – консервативное религиозное движение. Их уклад жизни предполагает полное отвержение современных технологий, поэтому в помещениях нет даже электричества. В основном амиши зарабатывают себе на жизнь сельским хозяйством: продают молоко, яйца, мед и т. д. Продукция, которую они производят, считается органической, ведь они сохранили те технологии выращивания сельскохозяйственных растений и животных, которые использовали их предки.



Дальневосточный федеральный округ



1 трлн рублей инвестиций
привлечено в экономику
региона



8 кг свинины в год
производится сегодня
на душу населения в ДФО



250 тыс. т мясной
продукции даст реализация
новых проектов



Дальневосточный федеральный округ



Беседовала: **Виктория Загоровская**



Гость: **Сергей Качаев**,
заместитель министра России
по развитию Дальнего Востока

СЕРГЕЙ КАЧАЕВ: «МОЖНО ВСЕ, ЧТО НЕ ЗАПРЕЩЕНО РОССИЙСКИМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВОМ»

Согласно результатам опроса, проведенного организаторами ежегодного форума «Агро Дальний Восток и Сибирь 2017», проекты мясного животноводства в регионе вызывают интерес у 33% представителей агропромышленного комплекса – это вторая строчка после растениеводства, лидирующего по степени инвестиционной привлекательности. Проекты птицеводства занимают третье место – вкладывать средства в их развитие готовы 25% респондентов. О потенциале АПК региона, а также работе по привлечению инвесторов мы поговорили с заместителем министра России по развитию Дальнего Востока Сергеем Качаевым.

Как можно оценить инвестиционную привлекательность АПК Дальнего Востока? Что явилось основной причиной повышения конкурентоспособности региона в сфере АПК?

– Сельскохозяйственный сектор активно развивается на Дальнем Востоке. Создание новых предприятий играет большую роль в программе импортозамещения.

Уже сейчас в рамках запланированных инвестиционных проектов в дальневосточных территориях опережающего развития будет производиться более 1 млн т сельскохозяйственной продукции. Новые сельскохозяйственные проекты дадут 500 тыс. т продукции растениеводства, 250 тыс. т мясной и 60 тыс. т молочной продукции.

Инвестор «Мерси Трейд» планирует создание семи свиноккомплексов производительностью до 540 тыс. голов.

240 тыс. т кормов, а также позволят выпустить продукцию пищевой промышленности: мясные консервы, колбасы, соевое масло, мясо птицы, грибы, рыбную продукцию.

Новые механизмы ускоренного развития Дальнего Востока создают привлекательные условия для инвестиций в сельское хозяйство. Они позволят в среднесрочной перспек-

тиве полностью ликвидировать дефицит ключевых видов продовольствия в дальневосточных регионах и существенно снизить стоимость основных продуктов питания.

В настоящий момент три из четырнадцати территорий опережающего развития имеют сельскохозяйственную специализацию: ТОР «Михайловская» в Приморском крае, ТОР «Белогорск» в Амурской области и ТОР «Южная» в Сахалинской области. В них работают 11 резидентов, которые планируют вложить в создание новых сельскохозяйственных производств 54 млрд рублей.

Проекты в аграрной сфере планируются к реализации в пяти свободных портах. Сейчас подано восемь заявок сельскохозяйственной направленности с общим объемом инвестиций 670,1 млн рублей.

– Вы не могли бы привести примеры таких проектов? Какие производства хотят создавать инвесторы?

– В числе крупнейших проектов можно отметить строительство компанией «Русагро Приморье» свиноводческих комплексов мощностью 79 тыс. т продукции в год, комбикормового производства мощностью 240 тыс. т и элеватора на 120 тыс. т. Инвестиции составят 15,8 млрд рублей. Дальневосточная сельскохозяйственная компания вложит 9,1 млрд рублей в создание молочных ферм на 2400 голов и животноводческих комплексов мощностью 13 тыс. т свинины и говядины. Инвестор «Мерси Трейд» планирует создание семи свинокомплексов производительностью до 540 тыс. голов. Сейчас компания реализует проект по производству 4,5 тыс. т свинины в живом весе, 85,0 тыс. т кукурузы и 60,0 тыс. т сои. Также в программу входит строительство предприятия по глубокой переработке мяса, элеватора для хранения зерна и комбикормовый завод. Инвестиции оцениваются в 7,3 млрд рублей.

В Амурской области создается завод по переработке 240 тыс. т сои и производству продукции рафинированных масел и жиров. ООО «Маслоэкстракционный завод «Амурский» планирует вложить в него 1,1 млрд рублей.

Еще в пяти территориях опережающего развития резидентами заявлено к реализации 11 проектов в сфере сельского хозяйства с объемом инвестиций 13 млрд рублей. Это новые предприятия в ТОР «Хабаровск»,



Новые механизмы ускоренного развития Дальнего Востока создают привлекательные условия для инвестиций в сельское хозяйство.

преференции. Это инфраструктурная поддержка проектов, когда инвестор получает субсидию на создание внешней инфраструктуры. Сейчас такую поддержку получили 13 инвестпроектов на сумму 326 млрд рублей.

Многие проекты в различных отраслях, которые не могли запуститься долгое время, смогут стартовать. Два из них – в сфере пищевой промышленности. Например, в Приамурье будет создан производственно-логистический комплекс хранения растительного сырья и комплексный селекционно-семеноводческий центр ООО «Амурагрокомплекс». Объем государственных вложений составит 0,18 млрд рублей при частных инвестициях 1,64 млрд рублей.

Проекты в аграрной сфере планируются к реализации в пяти свободных портах. Сейчас подано восемь заявок сельскохозяйственной направленности с общим объемом инвестиций 670,1 млн рублей.

«Комсомольск» в Хабаровском крае, «Камчатка» в Камчатском крае, «Надеждинская» в Приморском крае и «Кангалассы» в Республике Саха (Якутия). Заявки еще 20 инвесторов находятся на рассмотрении в Корпорации по развитию Дальнего Востока.

– Какими преимуществами регион обладает для бизнеса? Как сегодня реализуются механизмы государственно-частного партнерства в аграрной сфере?

– Для Дальнего Востока специально разработаны инструменты развития. Это территории опережающего развития и свободные порты, где инвестору предоставляются налоговые льготы и административные

сторы. Например, с 2015 года на Колыме реализуется проект по созданию агропромышленного парка «Магаданский» в Хасынском округе. Его запуск позволит создать около 200 рабочих мест, повысить самообеспеченность области мясом и мясopодуктами на 20%, овощами защищенного грунта на 30%. Предприятия не просто предоставят рабочие места, но и насытят рынок товарами, внося свой вклад в общее состояние экономики территории, в решение ее социальных задач.

Два проекта в сфере сельского хозяйства пришли из Якутии. Первый связан со строительством круглогодичного тепличного комплекса в пригороде Якутска. Второй предполагает создание логистического центра на площадке сельскохозяйственного рынка «Сайсары». Благодаря этому будут организованы оптовые поставки с внедрением современных методов и технологий оптовой торговли. Проект направлен на решение одной из основных проблем сельского хозяйства республики – проблемы сбыта. Его реализация позволит снизить издержки товарообращения и конечные цены для потребителя.

Принципиально важно, что от 50% до 100% продукции, выпускаемой в рамках перечисленных инвестиционных проектов, будет направлено на удовлетворение внутреннего спроса, в том числе на импортозамещение.

– Привлекательна ли агропромышленность для иностранных инвесторов в ТОРах и свободных портах?

– Сейчас в ТОРах и свободных портах реализуется часть агропроектов с привлечением иностранных инвестиций, часть заявок находится на рассмотрении. Например, в ТОР «Хабаровск» и ТОР «Кангалассы» при участии японских инвесторов построена первая очередь круглогодичных теплиц. Это рентабельные проекты. Так, при объеме инвестиций в теплицу в ТОР «Кангалассы» в сумме 1 млрд 300 млн рублей выручка до 2025 года должна составить 3,5 млрд рублей. В ТОР «Амуро-Хинганская» планируется строительство завода по глубокой переработке сои. При участии корейских и китайских инвесторов в ТОР «Камчатка» и Свободном порту Владивосток строятся рыбоперерабатывающие комплексы.

– Поможет ли развитию сельского хозяйства создание международных транспортных коридоров «Приморье-1» и «Приморье-2», которые должны соединить китайские провинции Хэйлуцзянь и Цзилинь с морскими портами Приморского края?

Сергей Качаев,
заместитель министра
России по развитию
Дальнего Востока:



«Международные транспортные коридоры рассчитаны на упрощение приграничных процедур для транзитных грузов с российской и китайской стороны. По оценкам международных экспертов, к 2030 году объем грузопотока по МТК «Приморье-1» и «Приморье-2» составит 45 млн т зерновых и контейнерных грузов».

– Концепция развития международных транспортных коридоров (МТК) уже утверждена Правительством России. Предусматривается модернизация приграничной инфраструктуры, включая строительство и расширение портов, пунктов пропуска, автомобильной и железнодорожной инфраструктуры. Международные транспортные коридоры рассчитаны на упрощение приграничных процедур для транзитных грузов с российской и китайской стороны.

Безусловно, это даст импульс для развития товарооборота, в том числе позволит более оперативно поставлять продукцию с Дальнего Востока на китайский рынок. По оценкам международных экспертов, объем грузопотока по МТК «Приморье-1» и «Приморье-2» составит 45 млн т зерновых и контейнерных грузов к 2030 году (23 млн т зерновых и 22 млн т контейнерных грузов, 1,8 млн TEU – контейнеров в 20-футовом эквиваленте). Дополнительная выручка портовых и транспортных компаний к 2030 году оценивается в 91 млрд рублей в год.

– Как сейчас обстоят дела с созданием международных транспортных коридоров?

– В министерство поступило официальное обращение Государственного комитета по реформе и развитию Китая с выражением готовности реализовывать этот проект совместно с российской стороной и прорабатывать все необходимые нормативно-право-

вые документы. Следующим шагом должно стать подписание межправительственного соглашения. Мы готовимся к стадии подписания официальных документов, практическому обсуждению форм и методов его претворения на практике. После этого начнется формирование российско-китайской управляющей компании, которая могла бы одновременно и на китайской, и на российской стороне решать практические вопросы реализации проекта.

8 КГ

Сегодня на душу населения в ДФО производится 8 кг свинины в год при среднем уровне потребления в РФ 18,3 кг/год.

– В феврале стартовал третий этап масштабной федеральной программы по выделению каждому жителю России участка на Дальнем Востоке. Будет ли способствовать «дальневосточный гектар» развитию сельского хозяйства?

– Предложена принципиально новая модель предоставления земельных участков. Выбор деятельности не ограничен. Можно делать все, что не запрещено российским законодательством. Люди чаще всего берут гектар для строительства жилья и ведения сельского хозяйства, чтобы заниматься растениеводством, пчеловодством, животноводством и другими видами аграрной деятельности.

– Выдается просто земля или человек может воспользоваться какими-то льготами?

– Получатель гектара может воспользоваться мерами поддержки. Сейчас таких 35, они представлены в открытом доступе на сайте «НаДальний Восток.РФ». Это и меры, связанные с возможностью получения гранта на ведение фермерства, и квоты на древесину для строительства индивидуального жилого дома, микрозаймы, лизинг сельхозтехники и т. д.

В настоящее время Фонд развития Дальнего Востока вместе с «Почта Банком» разрабатывает специальную программу по предоставлению кредита для тех, кто получает гектар. Ставки по ней составят от 8% годовых сроком до 5 лет. Это беспрецедентные для рынка потребительского кредитования условия. Кредиты будут даваться, в том числе, на покупку сельскохозяйственной техники, приобретение семян и другие нужды.

– Как вы считаете, сколько людей может привлечь «дальневосточный гектар» в ДФО?

– Сейчас таких заявок почти 60 тыс. Они поступают со всех регионов России. С начала февраля сайт «НаДальнийВосток.РФ» посетило более двух миллионов человек. Это не стало неожиданностью. В декабре прошлого года проводился опрос среди россиян по поводу готовности получения и освоения земли на Дальнем Востоке. В итоге 6,5% ответили твердое «да», 7,5% – «скорее да». Даже 6,5% – это более 10 млн человек, что по отношению к 6,2 млн населения на Дальнем Востоке весьма и весьма немало.

Мы видим интерес граждан, и он значителен. Постепенно он будет конвертироваться в получение земли, в то, чтобы люди приезжали на Дальний Восток, оставались здесь жить и работать. **МП**



Дмитрий Посадский:

Гость:

**Дмитрий
Посадский,**

директор
ООО «Прованс-Бейкери»
(входит в ГК
«АгроПромкомплектация»)

Беседовала:

**Виктория
Загоровская**

«В бизнесе самое главное – положительная динамика»

Расскажите, где вы приобрели первый опыт работы?

– Моя трудовая карьера началась в 90-е. Я, как и многие студенты, параллельно с учебой в Московском государственном университете управления подрабатывал. В Москве первое место, где можно было заработать студенту, – сеть ресторанов «Макдоналдс». Мне в определенной степени повезло. Пройдя серьезный конкурс, я устроился в первый «Макдоналдс» на Пушкинской.

Работа была не из простых, в день приходилось отрабатывать полную смену, а это минимум 8 часов. День складывался так: утром в институт, потом на работу. Заканчивал только в двенадцать часов ночи. И так пять дней в неделю. График был очень тяжелый, но результат того сто-

ил. «Макдоналдс – отличная школа, где ты понимаешь, что такое деньги, заработанные своим трудом. Сейчас я уверен, что эта система меня выстроила как специалиста, и даже институт дал гораздо меньше практических знаний. Не говоря уже об опыте.

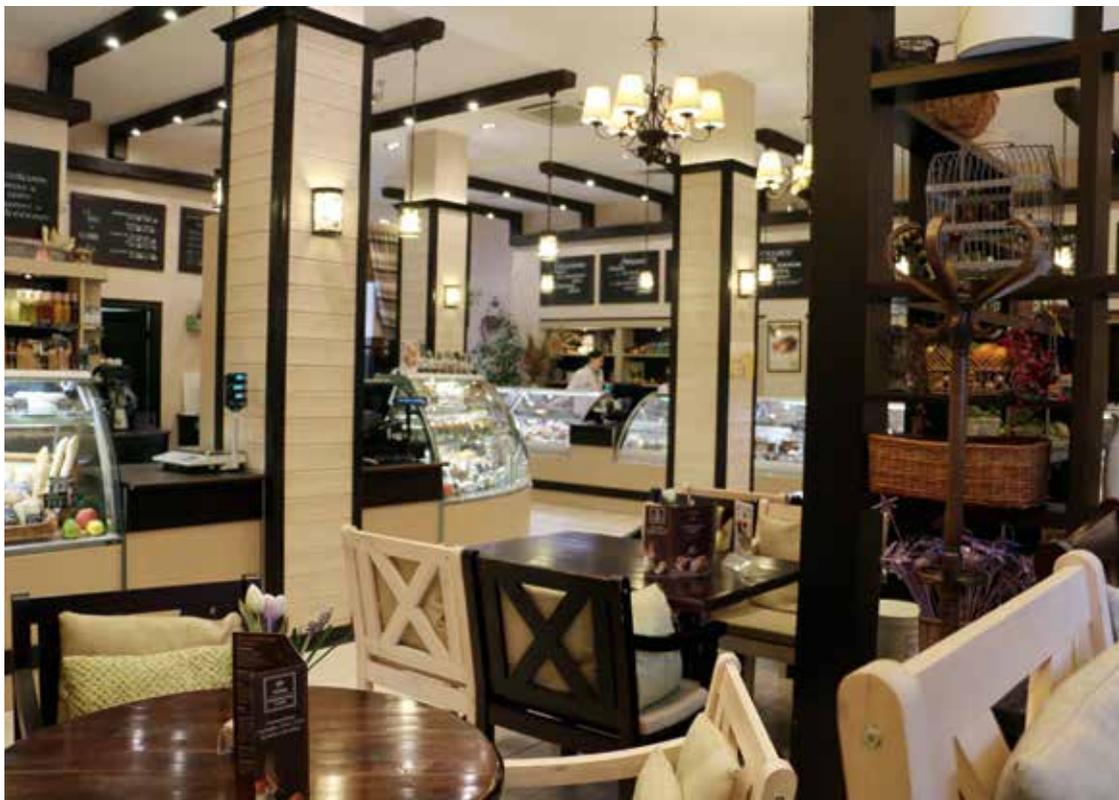
– Как складывалась ваша карьера в «Макдоналдс»?

– По меркам «Макдоналдса» я очень быстро вырос. Прошел все ступени карьерной лестницы и через пять лет стал директором одного из ресторанов сети. Уникальность полученного в этой компании опыта в том, что здесь собраны все инновационные и эффективные технологии не только в приготовлении еды, но и в системе управления, т. е. в бизнес-процессах. Поработав в «Мак-

доналдс», ты получаешь уникальный багаж знаний и проходишь очень хорошую школу. Все это можно с успехом применять в других аналогичных производственных и торговых предприятиях. Ведь ни для кого не секрет, что 90% управленцев из «Макдоналдс» возглавляют все крупные сетевые проекты в области общественного питания («Старбак'с», «Кофе Хауз», «Шоколадница», «Тануки» и т. д.), не говоря уже о сетях фастфуд.

– Где до прихода в Группу компаний «АгроПромкомплектация» вы смогли применить эти знания и опыт?

– Несколько лет проработал у крупного российского ресторатора Аркадия Новикова. Начинал с создания сети «5 звезд». Сейчас она называется «Прайм» и насчитывает около 70 кафе. Я стоял у истоков этой ком-



Фермерская Лавка «Ближние Горки» сохраняет узнаваемость бренда и доверие покупателей.

пании. В данном проекте возглавлял производственно-распределительный центр, в рамках которого выпускались полуфабрикаты и готовая продукция, а затем доставлялись в нашу сеть кафе. В основном это были гастрономия и кондитерские изделия. Предварительно, изучив особенности производства, внедрил современные бизнес-процессы, перестраивал работу персонала. За три года работы здесь добился определенных успехов. Когда мы только начинали, площадь производства и складов не превышала 500 кв. м. Сегодня же только производственные площади выросли до 2 тыс. кв. м., и еще 2 тыс. кв. м. занимают склады. А все руководители в этой компании – мои бывшие подчиненные и ученики.

– Расскажите о начале работы в ГК «АгроПромкомплектация».

– В Группу компаний меня пригласили в 2010 году на розничный проект «Ближние Горки». В тот момент руководством Группы была поставлена задача повысить узнаваемость бренда мясной продукции «Ближние Горки», в том числе путем создания одноименной сети фирменных магазинов.

– Как родилась идея создания торговой сети Фермерская Лавка «Ближние Горки»?

– Концепцию нужно было разрабатывать «с нуля». Наша команда вместе с генеральным директором Группы компаний Сергеем Анатольевичем Новиковым и директором по маркетингу обсуждала реализацию

идеи создания сети магазинов, аналогов которым в стране тогда не существовало. В итоге появилось название Фермерская Лавка «Ближние Горки». Одновременно разрабатывали концепцию торговой точки: дизайн интерьера, товарный ассортимент, стандарты для сотрудников. На эту работу ушло четыре месяца, и уже с января 2012 года приступили к реализации проекта.

– В чем, на ваш взгляд, уникальность проекта?

– Фермерская Лавка – абсолютно эксклюзивный фирменный магазин. Важно было создать уникальный торговый объект, и мы стали на рынке первыми, кто предложил такой концепт розницы. Конкурентов у нас на тот момент практически не было.

Основа эксклюзивности была в том, что товар в разных категориях (мясо, молоко, колбасы), предлагающийся в Лавке, был напрямую от одного производителя. На тот момент практически никто не мог себе этого позволить. Также мы отличались эксклюзивностью в отношении дизайна, чтобы создать стойкую ассоциацию с натуральными, экологическими, фермерскими продуктами. В отделке интерьеров использовали только самые лучшие материалы, а в оснащении магазина – новейшее оборудование.

На качестве не экономили – это премиальный сегмент, здесь и обстановка, и сама продукция должны соответствовать самым высоким требованиям. Покупатель должен получать удовольствие от посещения мага-

зина. В нашей Фермерской Лавке можно приобрести не только качественные и вкусные продукты, но и отдохнуть за чашкой кофе в зоне кафе или просто расслабиться от ритма мегаполиса.

Большое внимание с самого начала мы уделяли качеству обслуживания и работе продавцов. Сами разработали для них стандарты и бизнес-процессы, часть из которых потом успешно была внедрена в сеть «Дмитрогорский продукт». В премиальной рознице, коей является Фермерская Лавка, мелочей быть не может, но сервису нужно уделять особое внимание. В магазинах такого формата очень важно заработать доверие людей, увеличить число постоянных покупателей. Теперь я могу с уверенностью сказать, что нам это удалось.

– Когда открылась первая Фермерская Лавка?

– В апреле 2012 года был открыт первый магазин этого бренда на Таганке. Он и до сих пор является нашей флагманской торговой точкой. Именно здесь мы опробовали наши бизнес-процессы. Конечно, мы постоянно совершенствуем и дополняем стандарты работы менеджмента и торгового персонала, вносим изменения в товарный ассортимент, но заложенная база остается неизменной.

Первые месяцы работы Лавки подтвердили правильность выбранной стратегии. Спустя некоторое время мы стали развивать эту розничную сеть. Учитывая уникальный формат и премиальный сегмент торговли,



Сейчас мы сконцентрировались на развитии гастрономии, как наиболее перспективном и востребованном у посетителей наших Фермерских лавок «Ближние Горки» и фирменных магазинов «Дмитрогорский продукт». Ассортимент салатов, сэндвичей и других продуктов, которыми можно перекусить по пути на работу или во время обеденного перерыва, уже заметно расширился и продолжит увеличиваться.

открывали новые магазины в престижных районах города в соседстве с продуктовыми супермаркетами премиум-класса. Как я уже говорил, основную ставку мы делаем на постоянных покупателей. Теперь в Москве открыто шесть Фермерских Лавок.

– Какой личный вклад в создание магазина вы могли бы особенно отметить?

– «Ближние Горки» изначально планировался с зоной кафе, формат работы которой и ассортимент продукции был предложен и разработан мной. Здесь мне очень пригодился предыдущий опыт реализации проектов в сфере фастфуда.

Начинали мы с реализации бельгийской выпечки. Это готовая замороженная продукция, которую достаточно только разогреть в специальных печах. Благодаря своей дешевизне и неплохим вкусовым качествам она достаточно распространена в различных заведениях быстрого питания. Но совсем скоро мы от нее отказались, несмотря на хорошие показатели продаж. В магазине, где реализуется продукция натуральная и самого высокого качества, должна быть такого же уровня выпечка и в кафе. Так ро-



Товар в разных категориях – напрямую от одного производителя.

дилась идея создать собственную пекарню, использующую в производстве только натуральные ингредиенты.

Сначала покупателей отпугнула высокая стоимость наших изделий, но спустя короткое время продажи восстановились. Сегодня продукцию пекарни «Прованс-Бейкери» можно встретить не только в Фермерских Лавках, но и в некоторых магазинах «Дмитрогорский продукт». Любовь покупателей она завоевала достаточно быстро.

Досье

ОБРАЗОВАНИЕ:

Основное

1999 – Государственный университет управления. «Национальная и мировая экономика» / Менеджер высшей квалификации по специальности «Менеджмент»

Повышение квалификации/курсы

2003 – Практика управления рестораном, Россия, ЗАО «Москва-Макдоналдс»

2003 – Практика управления ресторанным бизнесом, Германия, Мюнхен

2003 – Мюнхенский университет Людвига Максимилиана, Германия, Мюнхен

РАБОТА:

10.1997–11.2003, ЗАО «Москва-Макдоналдс», директор ресторана
03.2005–06.2006, ООО «Эксалан», Сеть ресторанов «Прайм» (холдинг Аркадия Новикова), директор производственно-распределительного комплекса

07.2006–01.2008, ООО «ЭНФ» – компания по производству и продаже фруктово-ореховых батончиков под маркой ELF, генеральный директор

02.2008–10.2011, ООО «Маркон» – компания, специализирующаяся на рынке быстрого питания (сеть киосков под маркой «Стардогс», сети ресторанов фастфуд под марками «Багеттерия» и «УДОНьяСАН»), генеральный управляющий сети ресторанов

10.2011–12.2014, Торговый дом «Ближние Горки» (входит в состав крупного российского агрохолдинга ООО «АгроПромкомплектация»), директор

12.2014–06.2016, ООО «Агро-Промкомплектация», директор по развитию фирменной розничной сети



– Сегодня Фермерские Лавки сохраняют свою уникальность?

– Рынок не стоит на месте. Прямых подражателей у нас единицы, но тему «фермерства» стали развивать многие. Руководители ряда ведущих торговых сетей, например «Перекрестка», высоко оценили нашу идею Фермерской Лавки и в измененном формате пытаются внедрить в своей рознице. Например, в некоторых известных супермаркетах создаются так называемые «фермерские уголки» или «островки». Конечно, здесь больше маркетинга, чем фермерской продукции.

Из прямых конкурентов, которые практически скопировали наш формат, – это сеть магазинов «Вкусвилл». Правда, продукцию они реализуют от разных поставщиков, но под своим брендом. Более того, когда они только открывались, то переманили к себе треть наших сотрудников. Это говорит о том, что они оценили высокий уровень наших продавцов.

Тем не менее, Фермерская Лавка «Ближние Горки» сегодня сохраняет узнаваемость бренда и доверие покупателей. Еще раз подчеркну, что сервис у нас один из лучших в розничной торговле.

– «Ближние Горки» не единственный ваш проект в Группе компаний?

– После Фермерской Лавки «Ближние Горки» я стал директором по развитию собственной розницы в Группе компаний. В мои обязанности входило открытие новых торговых точек Фермерская лавка «Ближние Горки» и развитие розничной сети «Дмитрогорский продукт». Я курировал все этапы работы: от поиска помещений до сдачи объекта. Только за прошлый год мы открыли около 50 магазинов «Дмитрогорский продукт» в Тверской, Курской и Орловской областях. Всего сейчас свыше 100 магазинов «Дмитрогорский продукт» и шесть Фермерских Лавок «Ближние Горки». Все они показывают положительную динамику выручки, несмотря на падение рынка и наличие конкурентов. В бизнесе самое главное – динамика, и наша фирменная розница ее сохраняет.

– Чем вы занимаетесь в настоящее время?

– В июле 2016 года Сергей Новиков предложил мне возглавить самый «сладкий» проект Группы компаний – стать директором пекарни «Прованс-Бейкери». Несмотря на то, что за четыре года существования уже многое сделано, продукция завоевала известность и доверие покупателей, впереди предстоит еще очень много работы.



Дмитрий Посадский:

«Фермерская Лавка – абсолютно эксклюзивный фирменный магазин. Основа эксклюзивности была в том, что товар в разных категориях (мясо, молоко, колбасы), предлагающийся в Лавке, был напрямую от одного производителя. На тот момент практически никто не мог себе этого позволить. Также мы отличались эксклюзивностью в отношении дизайна, чтобы создать стойкую ассоциацию с натуральными, экологическими, фермерскими продуктами. В отделке интерьеров использовали только самые лучшие материалы, а в оснащении магазина – новейшее оборудование».

– Поделитесь своими планами.

– Сейчас мы сконцентрировались на развитии гастрономии, как наиболее перспективном и востребованном направлении. Ассортимент салатов, сэндвичей и других продуктов, которыми можно перекусить по пути на работу или во время обеденного перерыва, уже заметно расширился и продолжит увеличиваться. При этом мы не забываем и об остальных сегментах. Совместно с коммерческим департаментом и департаментом маркетинга Группы компаний определяем, какие виды новой продукции сегодня наиболее востребованы, и составляем четкий годовой график выпуска новинок. Акцент стараемся делать на продукцию, доступную самому широкому кругу покупателей.

– Эту продукцию можно приобрести только в вашей фирменной рознице?

– Нет, не только. У нас уже сформировалась довольно объемная клиентская база. В этом отношении идет интенсивное развитие. Также мы начали работу по заходу в крупные торговые сети. Не так давно мы внедрили на производстве автоматизированную систему 1С ERP, которая позволяет существенно сокращать издержки, снижая тем самым себестоимость продукции.

Сейчас мы завершаем внедрение системы безопасности продуктов питания ХАССП, которая необходима для выхода на «внешний рынок», т. е. в торговые сети. Это добровольная система сертификации безопасности продуктов питания, которая подразумевает наличие определенных бизнес-процессов на производстве.

– У вас остается время на хобби или увлечения при такой загруженности работой?

– Основное мое хобби и увлечение – это моя семья. Все свободное время я стараюсь уделять семье, и все мои хобби связаны с ней. Наше общее увлечение – путешествия. Очень много путешествуем на машине по нашей стране, также любим смотреть мир, знакомиться с новыми странами.

С детства я люблю спорт и стараюсь уделять ему немного свободного время. Любимые виды спорта – плавание и футбол. В плавании, которым занимался профессионально, я добился определенных успехов – стал кандидатом в мастера спорта. Футбол люблю с детства, очень неплохо играл, хотя специально и не занимался. Также я болельщик со стажем. Уже более 30 лет болею за родную московскую команду «Спартак». **МП**



Завод по убою и переработке свиней мощностью 17 тыс. т готовой продукции в год был запущен в марте 2013 года.



Компания:
ЗАО «КапиталАгро»

Расположение:
Белгородская область

Дата основания:
2010 г.

Направление деятельности:
производство мраморной свинины

Активы:
**три свиноводческих комплекса,
комбикормовый завод, завод
по убою и переработке**

Цифры:
**Поголовье – 120 тыс. свиней
Мощность убои – 100 голов в час
Объем разделки – 50 т в день
Производство готовой продукции –
17 тыс. т в год**

Сбыт:
**через Торговый дом «КапиталАгро»
с собственными филиалами
и крупные сети**





Автор:



**Виктория
Загоровская**

Фото:



Сергей Бувеч,
менеджер по продажам
ООО «ЦСБ-Систем»



СЕКРЕТЫ МРАМОРНОЙ СВИНИНЫ

Компания «КапиталАгро», расположенная в Белгородской области, – первый в России производитель мраморной свинины. Мы побывали на ее заводе по убою и переработке и узнали, что делает свинину мраморной, а компанию – успешной.

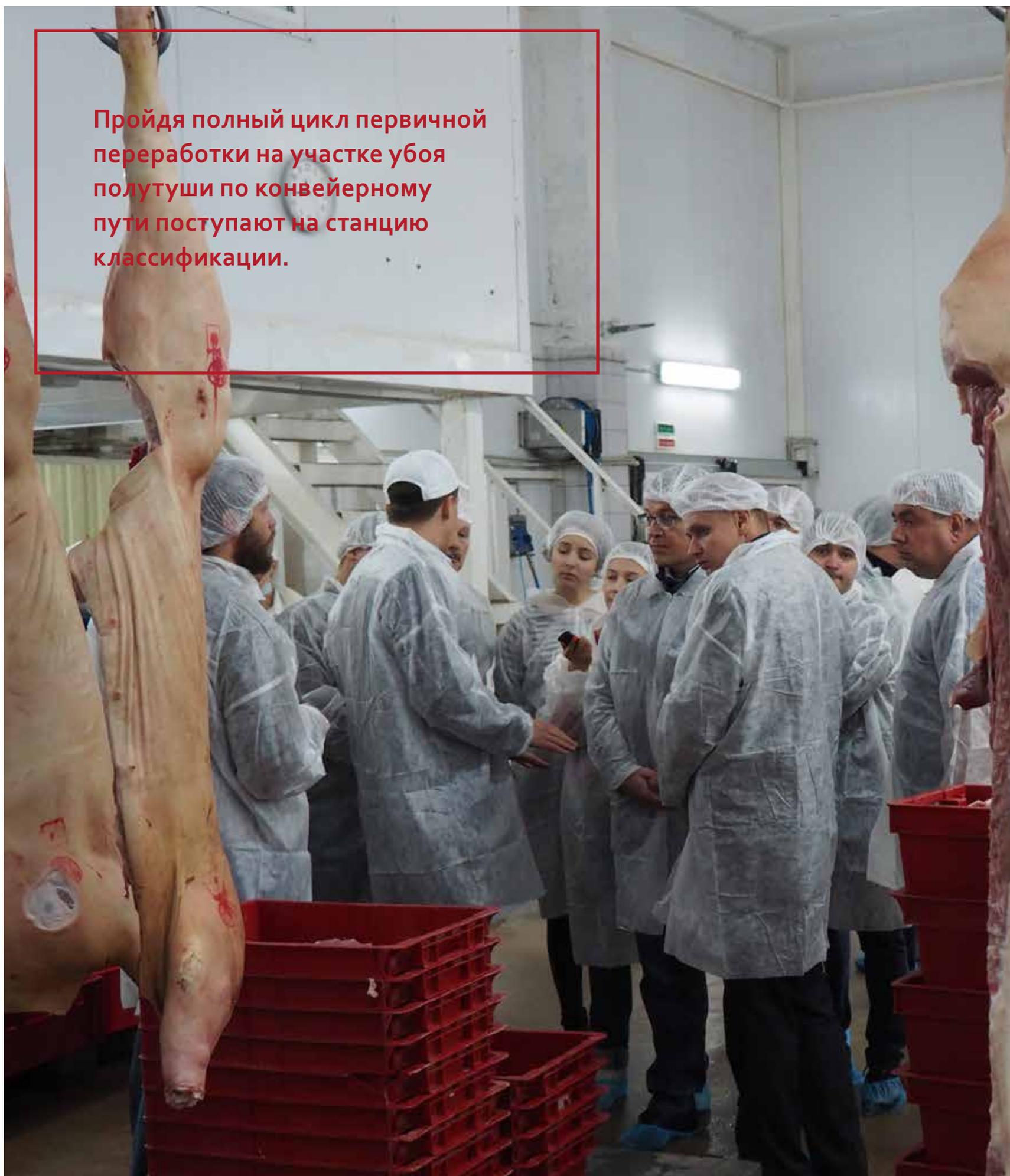
«Мы создали свой эталон»

«Мраморная свинина – это не просто красивый маркетинговый ход; это кропотливый труд на всех участках, начиная с производства кормов, выращивания животных и заканчивая убоем, – объясняет **директор завода по убою и переработке свиней «КапиталАгро» Александр Алтухов.** – В результате мы предлагаем потребителям свинину класса «премиум» с повышенным содержанием белка, тонкими прожилками жировой ткани, что при готовке придает мясу особую сочность и нежность».

В состав «КапиталАгро» входят три свиноводческих комплекса замкнутого цикла общей мощностью 22 тыс. т товарной свинины в год. поголовье насчитывает 120 тыс. Высокий уровень выбраковки животных позволяет обходиться без антибиотиков при откорме.



Пройдя полный цикл первичной переработки на участке убоя полутуши по конвейерному пути поступают на станцию классификации.



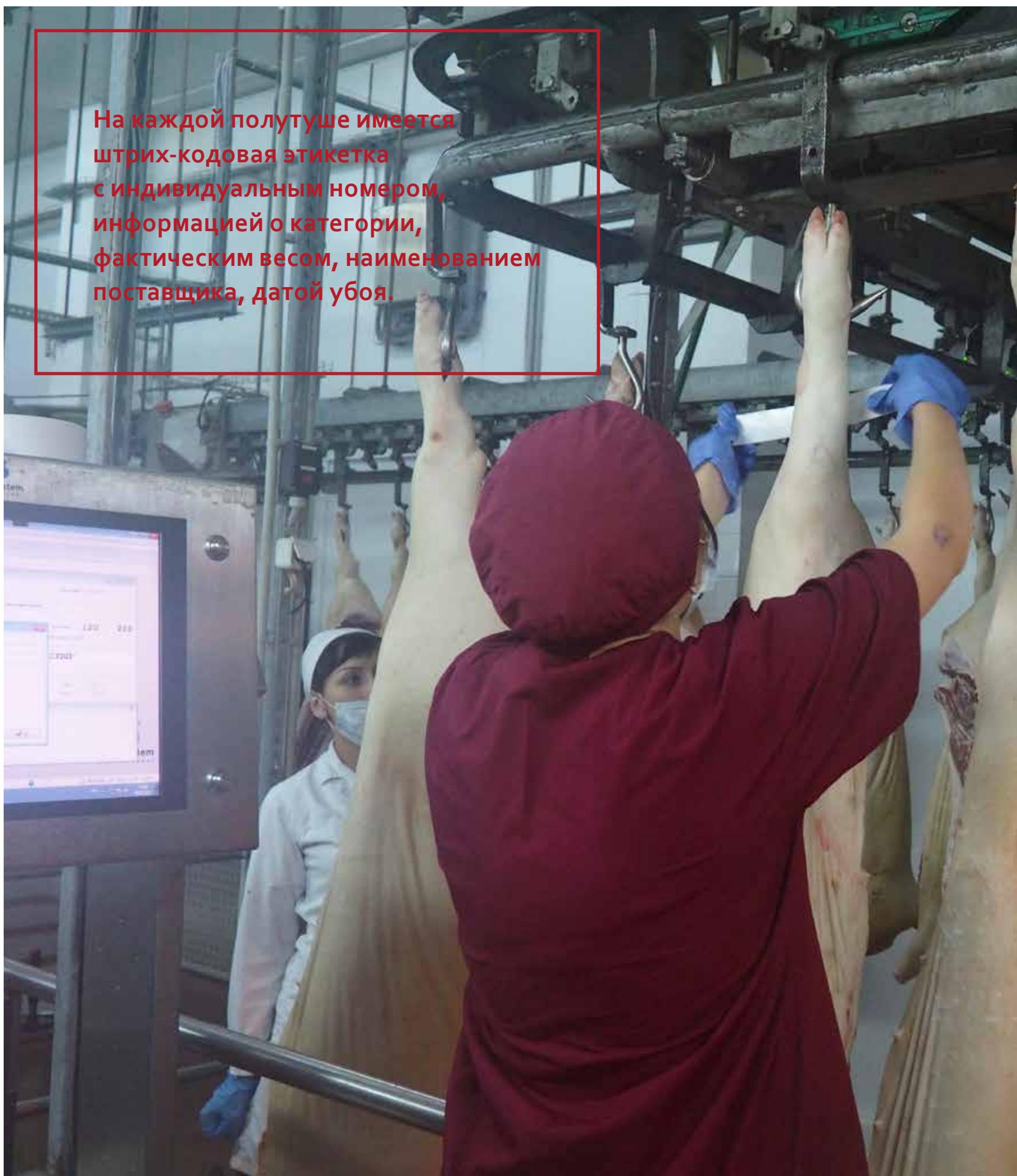


Собственный комбикорм, который производится на заводе мощностью 80 тыс. т в год, позволяет создавать особые рецептуры с учетом всех необходимых микроэлементов, а также с использованием бобовых и оливкового масла. Как признает специалист, это приводит к существенному удорожанию кормов, но компания готова нести эти затраты, так как борется не за объемы, а за качество.

Условия выращивания животных на свинокомплексах приближены к фермерским: определенный микроклимат, минимальная плотность посадки, срок откорма не менее 170 дней. Затем поголовье поступает на убой – в среднем в месяц около 18 тыс. голов. Все свинокомплексы расположены на расстоянии 20–30 км от завода по убою и переработке, что сводит стресс животных от транспортировки к минимуму, а это, как известно, благоприятно сказывается на качестве мяса.

Предубойная выдержка начинается еще на свинокомплексе – за 12 часов до посадки в машины-скотовозы отключаются все кормушки. Затем поголовье проводит три часа на базе предубойного содержания, где созданы привычные для животных условия. «Погрузка и выгрузка организованы таким образом, чтобы исключить борьбу между животными и не вызвать нервного возбуждения», – отмечает **А. Алтухов**. – Мы принципиально не применяем электропоялки и электрооглушение. Производство оснащено установкой для оглушения свиней газом».

Еще один плюс – минимальное время от уоя до отправки полутуш на термическую обработку, которая включает три стадии: шоковое охлаждение (90 мин.), доохлаждение для выравнивания температур (16 час.), перемещение в камеру созревания. Согласно принятому принципу «FIFO» срок хранения полутуш составляет два–три дня, после чего они поступают на обвалку. Благодаря соблюдению данной технологии достигаются оптимальные показатели по pH, влагосодерживающей способности, цветности.



На каждой полутуше имеется штрих-кодовая этикетка с индивидуальным номером, информацией о категории, фактическим весом, наименованием поставщика, датой убоя.



«Методика определения мраморности мяса – английская. К нам приезжали многие специалисты, в т. ч. из США, Канады, Португалии, Кореи, но самыми подходящими мы посчитали критерии оценки, предложенные экспертами из Англии, – говорит А. Алтухов. – Собранные данные отправляются животноводам для контроля кормового рациона».

На обвалку и жиловку, а затем нарезку и упаковку поступают только полутуши, соответствующие заданному критерию pH, остальные идут на реализацию в полутушах.

Важным условием работы высокотехнологического предприятия «КапиталАгро» является использование современных информационных технологий для оптимизации и управления процессами производства свинины.

«Практически одновременно с запуском мясоперерабатывающего завода мы получили сертификат ИСО 22000:2005, по истечении определенного времени внедрили программу производственного учета CSB-System и 1С-Склад, – делится А. Алтухов. – На сегодняшний день при проведении инвентаризации, которая ранее выявляла существенную нестыковку данных, мы фиксируем отсутствие недостач или излишков продукции, причем показатели сходятся до тысячных.

Мелочей не бывает, или Как повысить эффективность

Программный продукт CSB-System охватывает все участки производства «КапиталАгро», за исключением склада готовой продукции, что делает его незаменимым для повышения эффективности работы компании.

«В современных условиях важным фактором успешного ведения бизнеса является полное понимание процессов, происходящих на предприятии, начиная с планирования и заканчивая сбытом, – поясняет **руководитель управления информационных технологий**



Работник вызывает на промышленном компьютере CSB-Rack производственное задание и идентифицирует артикул с привязкой к этому заданию, выбирая его на сенсорном экране.



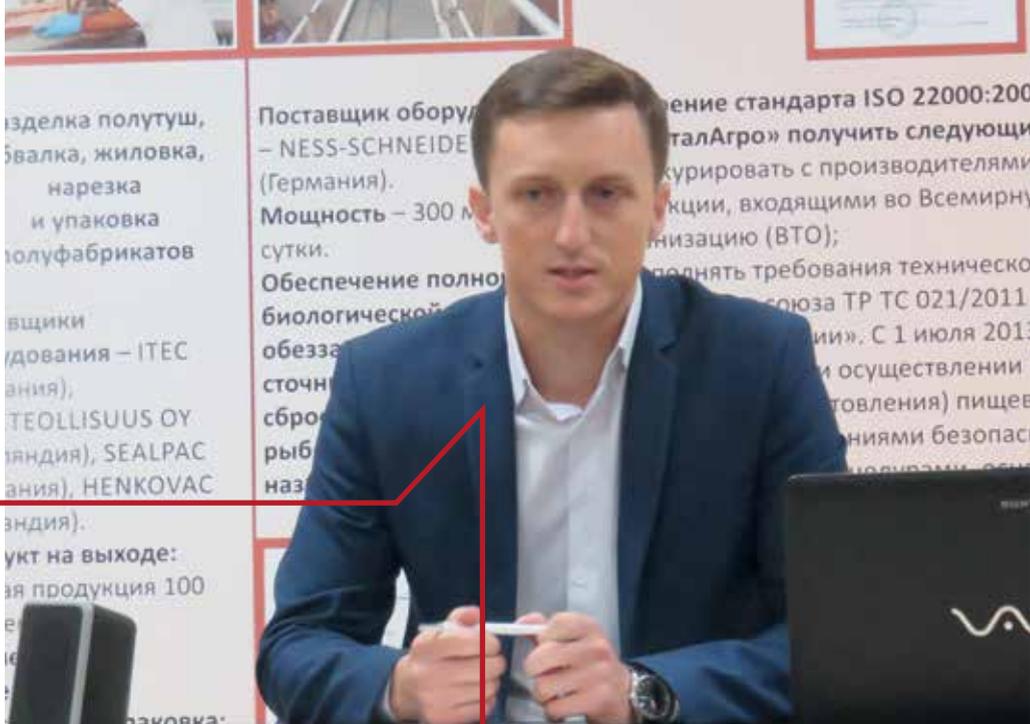


и оптимизации бизнес-процессов «КапиталАгро» Геннадий Костыгин. – Функционал CSB позволяет осуществлять как оперативное, так и стратегическое управление деятельностью компании на основе анализа производственных показателей».

Оценить работу IT-решения CSB-System нам предложили в ходе экскурсии по заводу, которая началась с цеха убоя и первичной переработки. Как рассказали представители «КапиталАгро», в зоне предубойного содержания свиней на экране промышленного компьютера CSB-Rack визуализируются все заказы скота для убоя, запланированные на выбранную дату. В момент приемки поголовья в системе регистрируются все данные по каждой партии (животным ударным штемпелем наносится ее номер), например количество и вес принятого скота. На их основе в системе CSB-System формируются отчеты по принятому от свинокомплексов скоту. После того как задана очередность убоя, свиньи передаются на оглушение.

Пройдя полный цикл первичной переработки на участке убоя грязной и чистой зоны полутуши по конвейерному пути поступают на станцию классификации, где ветеринарный врач проверяет их на отсутствие признаков инфекционных, инвазионных болезней, загрязнения ЖКТ и желчью, производит ветеринарное клеймение, а затем весовщик выполняет взвешивание и маркировку полутуш, вносит соответствующую информацию в систему производственного учета. Для каждой полутуши в системе CSB автоматически печатается этикетка с подробной информацией и штрих-кодом. После классификации сырье проводится на холодильный склад. Из холодильного склада полутуши направляются на отгрузку или участок разделки, которая начинается с планирования.

Производственное задание на разделку визуализируется на промышленном компьютере CSB-Rack и при необходимости распечатывается. Мониторинг процесса осуществляется в режиме онлайн.



Александр Алтухов,
директор завода по убою
и переработке свиней
«КапиталАгро»:

«При проведении инвентаризации, которая ранее выявляла существенную нестыковку данных, мы фиксируем отсутствие недостат или излишков продукции, причем показатели сходятся до тысячных».

Регистрация выхода из разделки мясных полуфабрикатов осуществляется в полуавтоматическом режиме. Работник вызывает на промышленном компьютере CSB-Rack производственное задание и идентифицирует артикул с привязкой к этому заданию, 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.

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

На предприятии установлены три линии упаковки производительностью 4 т/ час. Продукт упаковывается под вакуумом и в лотки в защитной атмосфере. Процесс упаковки отображается в системе CSB в виде производственного шага с использованием рецептов, что позволяет планировать, рассчитывать себестоимость, списывать упаковочный и расходный материал.

При передаче продукции на склад выполняется сканирование уникальных штрих-кодов каждого короба с формирова-



Продукт
упаковывается под
вакуумом и в лотки
в защитной
атмосфере.

нием паллетной этикетки и выполнением соответствующих складских передвижений в системе 1С-Склад.

Отгрузка коробов с готовой продукцией выполняется на отдельной станции, где на монитор вызывается заказ клиента. Подобранный для него продукция сканируется, фактические данные по артикулу, количеству, прослеживаемости прописываются в заказ. Информация об отгруженной продукции автоматически передается в бухгалтерию 1С.

«Благодаря IT-решению CSB-System нам удалось достичь нескольких важных целей, – подводит итог **Геннадий Костыгин**. – Это непрерывная интегрированная регистрация и учет производственных данных, комплектации заказов, упаковки и маркировки, возможность предварительной калькуляции и контроля процесса разделки, снижение и предотвращение убытков, расчет производительности участков и отделов». **МП**



Ваш конечный продукт: наша точка отсчета!

Фокусируясь на Вашем конечном продукте и всех его качественных особенностях, мы трансформируем наши знания пищевой индустрии и технологии переработки в создание уникальных систем для Вас. Компания Marel предлагает высококачественные, инновационные решения для фаршевой подготовки, порционной нарезки, панировки, термической обработки, производства полуфабрикатов и колбасно-сосисочных изделий.

Для получения детальной информации:
info.ru@marel.com, 8 495 228 0700



реклама

**ADVANCING
FOOD PROCESSING**



FINMODULES

Бойни. Перерабатывающие заводы.

- 1 Финское качество
- 2 Сделано в России
- 3 Интегральные решения
- 4 Года рассрочки
- 5 Лет гарантии



8 (495) 795 01 69



www.kometos.ru

реклама



Наталья Яфизова:

Гость:



Наталья Яфизова,
директор по маркетингу
категории «Мясная
гастрономия»
Группы «ПРОДО»

Беседовала:



**Виктория
Загоровская**

«Мы стремимся построить коммуникацию с потребителем, используя нестандартные решения»

– Как вы пришли в профессию? Почему именно маркетинг?

– С маркетингом я впервые познакомилась в студенческие годы. Я училась по специальности «Экономика управления» и проходила практику на предприятии по производству шампанских вин. Так маркетинг в секторе FMCG стал моей специализацией. И спустя 15 лет я уверена, что сделала правильный выбор: это динамичный, высококонкурентный рынок.

– В Группе «ПРОДО» вы работаете уже больше 10 лет. Верность одному работодателю – это принципиальная позиция?

– Наверно, мне очень повезло. Я считаю, что это лучшая компания в своей отрасли. Здесь работают профессионалы. На предприятиях Группы сформировались трудовые династии. Это значит, что сотрудники всей душой болеют за свое дело. Мне нравится быть частью этой большой семьи.

– Проще или сложнее, на ваш взгляд, женщине строить карьеру в российском бизнесе?

– Хотя многие женщины занимают высокие посты, путь к ним непрост. Образ мужчины-руководителя для всех более привычен. Я бы сказала, что женщине при-

женские правила

Досье

Имя, фамилия:
Наталья Яфизова

Место рождения:
г. Тольятти

Дата рождения:
02.06.1980 г.

Образование:
экономика и управление на предприятии

Название компании, должность:
Группа «ПРОДО», директор по маркетингу категории «Мясная гастрономия»

Сколько времени работает на руководящей должности:
10 лет

Основные достижения в карьере:
входит в реестр лучших директоров по маркетингу в России, победитель Национальной премии бизнес-коммуникаций в категории «Продукты питания»

Семейное положение:
замужем, детей нет

Хобби. Как предпочитает проводить свободное время:
путешествия, чтение

ходится быть в два раза сильнее для достижения тех же позиций. Но не надо соревноваться, надо работать.

– Какими преимуществами обладают женщины на руководящих постах?

– Для принятия на себя роли руководителя женщине необходима смелость. Особая способность представительниц прекрасного пола – мы чувствуем коллег и подчиненных и увлекаем их общей идеей, вместе добиваясь результата.

– Маркетинг – «женская» или «мужская» специальность?

– Вряд ли можно дать маркетингу подобную характеристику. Это профессия, в которой необходимы такие качества, как стратегическое мышление, способность к анализу и умение сформулировать свои мысли так, чтобы увлечь за собой других. Они в равной степени могут быть присущи как мужчине, так и женщине.

– В декабре 2016 года вы стали победителем Национальной премии бизнес-коммуникаций в категории «Продукты питания» как лучший директор по маркетингу. Какие проекты, реализованные в «ПРОДО», вы считаете своим главным достижением?

На предприятиях Группы сформировались трудовые династии. Это значит, что сотрудники всей душой болеют за свое дело. Мне нравится быть частью этой большой семьи.

– В числе ключевых проектов – перезапуск двух крупных мясных брендов Группы: «Клинский» и «Омский бекон». И недавний вывод на рынок нового бренда – «Ясная Горка». Все три примера – это яркие и успешные проекты. Бренд «Омский бекон» – лидер по известности (42%) и востребованности у потребителей (16%) в Сибирском ФО. Бренд «Клинский» входит в топ-3 по известности (98%) и востребованности у жителей столицы (34%). Бренд «Ясная Горка» стал лидером в России в своем сегменте: колбасы из мяса птицы.

– За счет чего удалось добиться таких результатов, ведь в стране не самая простая экономическая ситуация?

– Каждый проект предваряли огромная работа, многочисленные исследования динамики предпочтений потребителей, анализ зарождающихся рыночных тенденций, зарубежного опыта. Все это становится основой нашей работы с новыми проектами и поддержки уже существующих брендов. Мы стремимся наладить нестандартную коммуникацию с потребителем, заинтере-

совать его, заставить по-другому взглянуть на хорошо знакомые бренды. Гораздо эффективнее привлечь внимание, породить желание следить за жизнью бренда, создавая яркий, эмоциональный, нестандартный для категории контент, чем добиваться результата, предлагая потребителю познакомиться еще раз с рациональными преимуществами продукта.

– Что вас вдохновляет в трудные моменты жизни?

– Путешествия по миру. Если возникают проблемы или предстоит решить какую-то сложную задачу, очень помогает отойти на два шага и подумать. Или на две тысячи километров... Можно посмотреть на проблему со стороны, взвесить все, трезво оценить ситуацию.

– Назовите место путешествий, в которое хочется возвращаться. Какая страна для вас наиболее притягательна?

– В путешествиях я предпочитаю новые впечатления. Поэтому не могу сказать, что какое-то одно конкретное место занимает все мои мысли. Очень сильные впечатления остались у меня от Калифорнии. Но я не поеду туда снова, пока не долечу до Аргентины, Бразилии и многих других стран, пока не посмотрю все, что мне интересно.

У меня сформировался своеобразный «список желаний», он делится на зарубежные и внутренние поездки. В России я уже съездила во многие незабываемые места, но еще много где предстоит побывать.

– Если бы вам пришлось заниматься другим делом, то каким?

– Я бы, наверно, смогла найти себя в преподавании. Мне кажется, это очень интересная и вызывающая уважение профессия. Сейчас, правда, с наступлением зимы, мне кажется, что невероятно комфортно я бы чувствовала себя, смешивая коктейли в собственном уютном ресторанчике. Но очевидно, что такие мысли навеяны снегом и холодами.

Однако все эти рассуждения исключительно теоретические. Я уверена, что занимаюсь своим делом. Меня невероятно увлекает то, что я делаю. Мы вместе с коллегами заряжаемся новыми идеями и создаем новые продуктовые и коммуникационные решения, которые в дальнейшем оценивает наш самый главный человек – потребитель. **МП**



Событие:
**выставка оборудования,
 кормов и ветеринарной
 продукции для животноводства
 и птицеводства
 Smart Farm / Умная ферма**

Источник:
 по материалам
 организаторов



ПЕРВАЯ ВЫСТАВКА SMART FARM / УМНАЯ ФЕРМА

С 30 ноября по 1 декабря минувшего года в Санкт-Петербурге в КВЦ «Экспофорум» впервые прошла выставка оборудования, кормов и ветеринарной продукции для животноводства и птицеводства Smart Farm / Умная ферма.

Ветеринарные препараты, инструменты и услуги для животноводства и птицеводства, оборудование для разведения, содержания и кормления, доильное оборудование и оборудование для первичной переработки мяса и молока продемонстрировали компании НІРА, КРКА, «Ареал Био», АТЛ, «Белкаролин», «БелЮГ», «Биг Дачмен», «БиоМедВетСервис», «Бионит», «Ветеринарный Сервис», «Домоферма», «Диаэм», ЗЛМК, «Иглус», «Лексырь», «Мистер градус», «Олимп», «РЕПРОВЕТ», «Стадо Плюс», ТД «ВИК», «Эвол Голд Опт» и другие.

Выставку посетили представители животноводческих и птицеводческих предприятий и фермерских хозяйств Ленинградской области, в числе которых племенные заводы «Бугры», «Заречье», «Красноармейский», «Сумино», птицефабрика «Русско-Высоцкая», сельскохозяйственные производственные компании «Культура Агро», «Веста», «Волховское», «Гатчинское», «Октябрьское», «Осничевский», «Предпортовый», а также представители более 100 крестьянско-фермерских и личных подсобных хозяйств.

Согласно статистике 38% посетителей выставки – специалисты животноводческих предприятий, 12% – птицеводческих комплексов, 12% – компаний-поставщиков кормов, 14% – реселлеров оборудования и ветеринарной продукции для животноводства и птицеводства.

По словам посетителей, выставка позволила им провести прямые переговоры с поставщиками, выбрать необходимое оборудование и ветеринарную продукцию, получить технические консультации специалистов компаний-участников.

По данным организаторов, 57% специалистов посетили выставку с целью поиска поставщика оборудования для разведения, содержания и кормления животных и птиц, 45% – с целью закупки ветеринарной продукции, 26% – с целью выбора поставщика оборудования для первичной переработки молока.

В рамках деловой программы мероприятия состоялся семинар «Организация деятельности крестьянско-фермерского хозяйства», в котором приняли участие около

120 руководителей крестьянско-фермерских и личных подсобных хозяйств, а также претендентов на государственную поддержку в виде грантов и субсидий. Это первый подобный обучающий семинар в рамках программы поддержки фермерства, проводимой Комитетом по агропромышленному и рыбохозяйственному комплексу Ленинградской области. С докладами выступили представители Управления ветеринарии Ленинградской области, Санкт-Петербургской государственной академии ветеринарной медицины и научно-исследовательских учреждений. Участники семинара обсудили вопросы субсидирования КФХ, регистрации жилых домов в фермерском хозяйстве, расчетов санитарной зоны КФХ, строительства дорог, разведения овец и КРС, требования к перерабатывающим цехам продукции животноводства КФХ.

Вторая выставка оборудования, кормов и ветеринарной продукции для животноводства и птицеводства Smart Farm / Умная ферма состоится 29–30 ноября 2017 года в Санкт-Петербурге в КВЦ «Экспофорум». **МП**

ПОЛНЫЕ ВЕДРА ПРЕИМУЩЕСТВ

для гигиенической обработки пищевых
продуктов и очистки



12ти литровое Ведро

Обновленный
улучшенный
дизайн



Обновленное 12ти литровое Ведро гармонично дополняет ассортимент гигиеничных ведер от VIKAN, которые уже получили высокую профессиональную оценку и награды и традиционно предоставляет лучшее гигиеничное решение для Вашего производства пищевых продуктов.

Узнайте больше на buckets.vikan.com/ru
sgrekova@vikan.com · +79151600978





Набивка «Металкими»: TWINVAC EVOLUTION

«Металкими» представляет новую TWINVAC EVOLUTION, окончательный интерфейс для набивки цельных мышц. Подходит для любого типа мяса, от эмульсий до цельномышечных изделий.

TWINVAC EVOLUTION включает автоматический серво-контроль набивки и регулятор «Давления Подпрессовки», которые в совокупности позволяют добиться высокой точности веса и конечного выхода при нарезке с результатами, несопоставимыми на мировом мясном рынке.



Ее принцип работы с двойным цилиндром большого диаметра гарантирует максимальную производительность и скорость набивки, что дает качественную набивку с полным отсутствием внутренних пустот, а также непревзойденную четкость мышечной морфологии. Кроме этого, в отличие от аналогов на мясном рынке, «дружелюбный» дизайн TWINVAC EVOLUTION, занимающей незначительную площадь и имеющей меньшее количество деталей, позволяет выполнять легкую сборку/демонтаж, обслуживание, мойку и дезинфекцию. **Р**



В России не хватает сои

В России не хватает сои для удовлетворения потребностей животноводства. Руководитель Департамента регулирования рынков АПК Минсельхоза Владимир Волик в ходе ведомственного совещания отметил, что 43% сои импортируется из других стран.

По словам чиновника, в настоящее время потребность России в соевом шроте составляет порядка 5 млн т в год. По итогам 2016 года был собран рекордный урожай сои – около 3,1 млн т зачетного веса, или на 14,5% больше, чем в 2015-м. Этого удалось достичь благодаря увеличению посевных площадей на 100 тыс. га и росту урожайности с 13 до 14,8% с гектара. Однако этих мер недостаточно, и в РФ остается дефицит сои.

Волик считает, что решить проблему можно дальнейшим увеличением посевов. По его словам, имеющихся в стране мощностей достаточно для переработки более 4 млн т сои в год, при этом они растут быстрее, чем объемы производства самой агрокультуры.

ИД «Сфера»

жание в мясе птицы данной группы антибиотиков. В то же время в странах ЕС, например, введен запрет на их использование в ветеринарии, и содержание их остатков в продукции животноводства считается недопустимым.

Проведенная Роскачеством проверка в девяти образцах охлажденных тушек бройлеров выявила остатки антибиотиков, в том числе нитрофуранов, применение которых в России никак не регламентируется. Всего проверке подверглась 21 образец. В организации отметили, что несоответствие европейских и российских требований может препятствовать развитию экспортного потенциала.



Глава Национальной мясной ассоциации Сергей Юшин в свою очередь заявил, что для введения запрета на антибиотики нужно веское научное обоснование. По его словам, следовать стандартам ЕС и США неправильно, так как они порой принимаются не для сохранения здоровья людей, а как дополнительный искусственный торговый барьер.

ИД «Сфера»

Топ-5 землевладельцев

АО «Агрокомплекс им. Н.И. Ткачева» выкупило 100% активов Parus Agro Group, что позволило предприятию увеличить свой земельный банк до 600 тыс. га. Об этом сообщает «Ъ».

В прошлогоднем рейтинге крупнейших в России землевладельцев, составленном компанией BEFL, агрокомплекс занимал шестую строчку, в его собственности тогда находилось 456 тыс. га земель. На первом месте была компания «Продимекс» с земельным фондом в 790 тыс. га, а на втором и третьем местах – «Мираторг» и «Русагро», земельный банк которых был немногим меньше 600 тыс. га. Таким образом, агрокомплекс им. Н.И. Ткачева с большой долей вероятности попадет в топ-5 данного рейтинга в текущем году.

Всего два года назад предприятие владело 250 тыс. га, но за такой короткий срок смогло увеличить земельный фонд более чем в два раза.

ИД «Сфера»



On-the-fly – замена форматов «на лету»

Компания WEBOMATIC, расположенная в городе Бохуме (Германия), с 1958 года является успешным семейным бизнесом. Мы предлагаем для своих клиентов один из широчайших ассортиментов упаковочного оборудования в мире.



Термоформовочная машина ML-C 7600 – высокая производительность при первоклассном качестве

Одна из последних новинок в упаковочной отрасли – уникальная термоформовочная машина ML-C 7600.

WEBOMATIC ML-C 7600 – это последовательная модель для APS ML 7100. Мы объединили в новом дизайне многолетний опыт работы с WEBOMATIC CleanDesign. Это мощная машина для высокой производительности без времени простоя. Фокус ML-C 7600 – в быстрой замене форматов «на лету» без остановки производства!

При желании устанавливаются два разных формата упаковки (включая принтер для этикетирования), которые легко заменяются путем переключения на системе управления СПС. Для этого не нужно останавливать машину, менять формат пленки и инструмент. Всё происходит быстро, «on-the-fly», что позволяет экономить время и затраты.

Термоформовочная машина, которая способна обрабатывать пленки шириной до 622 мм, с длиной рабочего шага до 1 тыс. мм позволяет оптимально подобрать гибкие решения для любой задачи.

WEBOMATIC, как семейный бизнес, придает огромное значение наилучшему качеству для индивидуальных потребностей клиентов. Высококачественные каркасные конструкции из нержавеющей стали обеспечивают нашим машинам не только устойчивость, но и стабильность в работе. **Р**



Производство комбикормов

По итогам 2016 года в России произведено свыше 25,68 млн т комбикормов, что на 4,5% больше, чем в 2015-м. Об этом сообщает SoyaNews со ссылкой на данные Росстата.

Рост производства комбикормов в декабре прошлого года составил 2,6% по сравнению с предыдущим месяцем и 3,4% по сравнению с декабрем 2015-го. При этом месячный объем производства превысил 2,249 млн т, что является рекордным значением как минимум за три прошедших года.

ИД «Сфера»

Антибиотики запретят?

В России может попасть под запрет применение антибиотиков группы нитрофуранов в мясном животноводстве и птицеводстве. С таким предложением Роскачество обратилось в Россельхознадзор по завершении исследования российской курятины.

Отмечается, что в настоящее время время техрегламентом Таможенного союза не регламентируется содер-



АПК получит 58,8 млрд

В 2017 году российский государственный бюджет потратит 58,8 млрд рублей на возвращение банкам недовыплаченной прибыли по инвестиционным кредитам в АПК. Соответстующую-

события и факты

щее распоряжение 30 января 2017 года подписал премьер-министр России Дмитрий Медведев.



Согласно документу 77 субъектов РФ получат субсидии, связанные с возмещением части процентной ставки по ипотечным кредитам. Общая сумма дотации составляет более 58,8 млрд рублей.

Наиболее значительную сумму получит Брянская область – 7,85 млрд рублей (13% от общего объема субсидии). На Белгородскую область приходится 4,9 млрд, третье место по размеру выплаты занимает Республика Татарстан – 4,8 млрд. Курская и Воронежская области замыкают пятерку инвестиционных регионов, они получают 3 и 2,9 млрд рублей соответственно. Юг России получает не самые крупные суммы – Ростовской области выделено 1,4 млрд, Краснодарскому краю – 1,14 млрд.

В январе текущего года в России начала действовать новая система субсидирования аграрных кредитов. Теперь проценты по займу возмещаются напрямую банку, а не перечисляются на счет сельхозпроизводителей.

ko.ru



Альтернативная пятилетка

Белгородскому институту альтернативной энергетики исполняется пять лет. Он создан 27 января 2012 года по поручению губернатора области Е.С. Савченко с целью изучения, развития и применения на практике экологически чистых технологий генерации энергии на базе возобновляемых источников, а также развития энергосберегающих и энергоэффективных технологий.

Основателю Белгородского института альтернативной энергетики Виктору Филатову уже в первый год развития удалось вывести компанию на всероссийский уровень, обеспечив участие института в работе над важнейшими для «зеленой» энергетики проектами и решениями. Сегодня Белгородский институт альтернативной энергетики – научно-исследовательская организация, успевшая зарекомендовать себя в развитии инновационных технологий распределенной энергетики, возобновляемых источников энергии, энергосбережения и энергоэффективности.



В институте действует пять научно-исследовательских лабораторий: лаборатория биогазовая установка (ЛБГУ), лаборатория энергии солнца и ветра, лаборатория распределенной энергетики, лаборатория электротранспорта, электроизмерительная лаборатория.

Лаборатория биогазовая установка (ЛБГУ) является единственной в России лабораторией, проводящей масштабные исследования эффективности применения различных видов сырья для биогазовых станций.

В юбилейный год, который совпал с Годом экологии в России, Белгородский институт альтернативной энергетики планирует продолжать сотрудничество с региональными вузами и школами. Одной из основных целей для института по-прежнему остается популяризация экологически чистых технологий производства энергии и электротранспорта, а также развитие научной деятельности и поддержка молодых дарований.

Пресс-служба Белгородского института альтернативной энергетики



Регистрация в системе «Меркурий»

Россельхознадзор разрешил крупным компаниям самим регистрироваться в системе электронной ветсертификации продукции «Меркурий». Об этом сообщили в пресс-службе ведомства со ссылкой на заместителя руководителя Федеральной службы по ветеринарному и фитосанитарному надзору Николая Власова.

«Нами принято решение о предоставлении крупным участникам оборота (крупные производители подконтрольных товаров, логистические объекты, сетевые компании) возможности и права внесения информации в реестр по собственным объектам и по объектам их

контрагентов (покупателей и поставщиков)», – сказано в сообщении. Отмечается, что введение подобной меры связано с тем, что госветслужбы регионов недостаточно занимаются внесением информации в систему, за исключением Волгоградской, Вологодской, Кемеровской и Кировской областей, Республики Коми, Краснодарского и Красноярского края, Новосибирской области, Пермского края, Свердловской области, Республики Татарстан, Удмуртской Республики, Челябинской области и Чувашской Республики. Отмечено также, что Россельхознадзор рассмотрит возможность саморегистрации всех торговых сетей, производителей и логистических компаний в стране.

Россельхознадзор собирается ввести в эксплуатацию в полном объеме систему электронной ветсертификации продукции 1 января 2019 года. «Меркурий» предназначен для электронной сертификации поднадзорных госветнадзору грузов, отслеживания их транзакций и путей перемещения по территории Таможенного союза. Кроме того, система позволит потребителю проследить путь мясо-молочной продукции от производителя до продавца.

mskagency.ru

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



Компания: ООО «ЦСБ-Систем»
115054, Россия, г. Москва, ул. Валовая, 30, этаж 2
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,
руководитель и директор
по продажам
CSB-System AG

Условия успешного использования IT для управления предприятием

Сегодня без использования информационных технологий не работает практически ни одно предприятие по производству продуктов питания.

Программное и аппаратное обеспечение помогает снизить затраты, улучшить качество, увеличить гибкость и скорость работы. Но только при одном условии – IT-системы, особенно ERP и MES, должны быть полностью и без пробелов связаны между собой. Ведь если предприятие имеет множество островных решений, «говорящих на разных языках», руководство теряет прозрачность в управлении бизнесом. Производственные данные противоречивы, несопоставимы и, соответственно, ненадежны.

Кроме того, чем ниже уровень интеграции информационных технологий, тем выше затраты на обслуживание различных IT-систем, ведь необходимо регулярно обеспечивать обновление программ, настройку интерфейсов и новых функций в нескольких системах одновременно. Таким образом, программное обеспечение превращается из инструмента для снижения издержек в источник растущих затрат. К тому же для руководства предприятий программное обеспечение может стать реальной помехой, если оно не отвечает отраслевым требованиям, не позволяет интегрировать оборудование и машины и, соответственно, не подходит для надежного управления производством.

Компания CSB разработала и реализовала на практике концепцию FACTORY ERP, которая идеально соответствует всем требованиям предприятий пищевой промышленности. За более чем 40 лет работы в отрасли и реализации около 1200 проектов по внедрению комплексных IT-решений во многих странах мира CSB-System AG накопила обширный опыт. В компании точно знают, какое решение действительно работает и требуется производителям пищевой продукции и напитков.



Центральный офис компании CSB-System AG, г. Гайленкирхен, Германия. CSB относится к ведущим в мире поставщикам специализированных отраслевых IT-решений, обеспечивающих оптимизацию процессов и получение долгосрочных конкурентных преимуществ.

Почему использование только корпоративных ERP-систем сталкивается с трудностями. Традиционная система для планирования ресурсов предприятия (англ. Enterprise Resource Planning, ERP) возникла в ходе эволюции системы для планирования потребности в материалах (англ. Material Requirements Planning, MRP). MRP-система представляла собой очень простую модель для выполнения элементарного планирования запасов. В ходе своего дальнейшего развития и учета требований областей финансов и контроллинга MRP постепенно стала системой для планирования ресурсов предприятия.

Однако ERP-системы, возникшие именно таким образом, как правило, имеют сложности в отображении специальных отраслевых процессов предприятий. Особенно это каса-

ется пищевой отрасли, где в большинстве случаев требуется использование дополнительных IT-систем, позволяющих контролировать производство, управлять рецептурами и обеспечивать прослеживание продукции.

Важность специальных отраслевых функциональных возможностей решения можно представить на следующем примере. Перерабатывающая промышленность чрезвычайно многогранна с точки зрения разнообразия производимых продуктов и сложности производственных процессов. Центральным элементом, сердцем любого пищевого производства являются его рецептуры. Это место встречи всех процессов, начиная от разработки и калькуляций продукта и до закупки сырья, диспозиции и производства. Наряду с переменными



Корпоративные ERP-системы, как правило, не отображают специальные отраслевые процессы предприятий, что особенно важно в пищевой отрасли, где требуется управлять рецептурами, обеспечивать прослеживание, выполнять контроль качества продукции и др.

факторами, такими как качество сырья, сроки хранения и соотношение компонентов в фарше или смеси, в производстве необходимо учитывать также получаемые сопутствующие продукты и полуфабрикаты, используемые в последующих процессах производства. Это представляет собой непростую задачу для используемого программного обеспечения. Именно поэтому преимущество имеют системы, которые изначально были разработаны для комплексного производства пищевых продуктов, основанного на обработке рецептур. Только специализированные отраслевые системы позволяют оптимально управлять рецептурами и, соответственно, планировать производство, рассчитывать себестоимость продуктов, оптимизировать пропорции компонентов, декларировать ингредиенты, аллергены и питательную ценность и надежно обеспечивать прослеживаемость.

Другим примером, когда отраслевое ноу-хау особенно пользуется спросом, является регистрация производственных данных, таких как количество, качество и вес, а также данных процессов обработки производственных партий или этикетирования и маркировки готовой продукции. Традиционные ERP-системы достигают предела своих возможностей, когда требуется охватить все многоплановое и комплексное производство продуктов питания. Зачастую в ERP-системах отсутствуют также необходимые данные для планирования, статистического анализа и выявления узких мест в производстве.

Почему системы для управления производством (MES) достигают предела своих возможностей. MES-системы (англ. Manufacturing Execution System) должны



Менеджеру по продажам требуется в режиме реального времени, например, информация о наличии товаров на складе. Возможности MES и CIM-систем здесь ограничены.

обеспечивать вертикальную интеграцию уровня производства с уровнем планирования и объединять все связанные с производством системы управления. Несмотря на то, что MES-системы всегда имеют интерфейс к вышестоящему уровню планирования и интерфейсы для возможности регистрации производственных данных, они характеризуются отсутствием так называемого «производственно-экономического интеллекта». Таким образом, системы MES или CIM (англ. Computer Integrated Manufacturing) разработаны для управления производством, также как ERP-системы предназначены для планирования, контроля и управления логистическими процессами в масштабе всего предприятия.

Таким образом, MES и CIM можно назвать исполняющей рукой ERP-системы, не имеющей функциональных возможностей последней, необходимых во многих процессах на предприятиях пищевой промышленности. Например, когда речь идет об управлении складскими запасами в режиме реаль-

ного времени и, соответственно, о качестве обслуживания клиентов. Менеджер по продажам всегда должен иметь актуальную информацию о наличии товаров на складе и планы производства, чтобы гарантировать заказчику точные сроки поставки. Кроме того, необходима возможность автоматической проверки доступности сырья, чтобы уже при получении заказа клиента можно было автоматически рассчитать потребность в материалах и обеспечить их своевременную закупку.

Это лишь один из многих примеров, когда сочетание ERP и MES обеспечивает непрерывный поток информации на всех уровнях. Использование только MES-системы не позволяет достичь нужных результатов, например при обеспечении надежного прослеживания. Здесь MES-системы «терпят неудачу» уже потому, что они не располагают всеми данными процессов и не охватывают логистику предприятия. Однако следует отметить, что прослеживание изначально не относится к задачам MES-систем. Таким образом, предприятиям пищевой промышленности часто приходится закрывать пробел между ERP и MES использованием дополнительных решений. ■

Продолжение читайте в следующем номере журнала.

Во второй части статьи вы узнаете о том, почему предприятию пищевой отрасли необходимы как ERP, так и MES-система, а также почему IT не должны «разрезать» процессы предприятия по диагонали. В завершение эксперт CSB-System даст рекомендации в отношении оптимального IT-решения для компаний пищевой промышленности.



Компания: ГК «Агро-Белогорье»

Новый российско-германский завод

Российско-германский завод по производству современного оборудования для сельского хозяйства «ЗМС-Технолджи» приступил к работе в первые дни нового года.

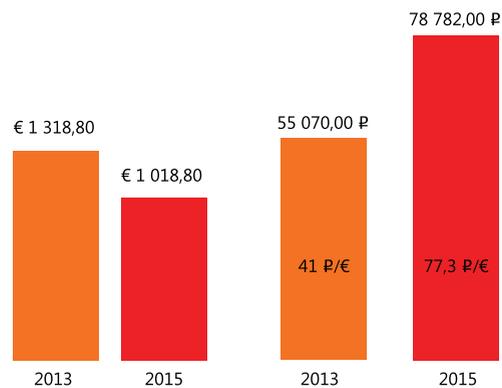
Проект стоимостью 757 млн рублей реализует ГК «Агро-Белогорье», которой принадлежит 51% акций, совместно с двумя немецкими компаниями – Schickling (25%) и Big Dutchman (24%). Предприятие разместилось в Белгородском районе, недалеко от поселка Разумное.

Новый завод ориентирован на выпуск изделий из металла. При этом в случае необходимости сложное оборудование может доукомплектовываться здесь же изделиями из пластика и целыми электродвигателями, поставку которых обеспечит компания Big Dutchman.

На производственной площадке разместились сварочный, трубогибочный, пресовальный участки, участок лазерной резки металла, а также участок сборки изделий.

Уровень автоматизации станочного парка позволяет задействовать минимальный человеческий ресурс – в производственном цехе работают всего девять специалистов.

График 1. Затраты на оборудование на одну свиноматку



Большинство из них прошли стажировку в Германии на аналогичном предприятии партнера холдинга – компании Schickling. Именно она поставила на завод технологическое оборудование.

График 2. Емкость рынка оборудования для свиноводства и птицеводства в РФ



Проектная мощность завода составляет 1,5 млн изделий в год. «ЗМС-Технолджи» способен производить широкий спектр товаров: от сельскохозяйственной техники до малых и больших архитектурных форм.



Высокоточное
немецкое
оборудование
позволяет выполнять
практически любые
операции с металлом.

Как рассказал **проектный менеджер** ГК «Агро-Белогорье» **Евгений Денисенко**, предприятие планирует поставить первую партию станочного оборудования на Графовский свинокомплекс, работающий в составе холдинга. В перспективе, помимо животноводческих комплексов, намечено сотрудничество с зерновыми компаниями, комбикормовыми заводами, тепличными и грибными хозяйствами.

Завод «ЗМС-Технолоджи» является модульным. Это означает, что в случае успешной реализации первого этапа возможно расширение его мощности и ассортимента выпускаемой продукции.

«Запуск российско-германского завода открывает новую главу в актуальной теме импортозамещения, – подчеркивает **генеральный директор «ЗМС-ТЕХНОЛОДЖИ» Андрей Левин**. – Речь идет о первых шагах по преодолению технологической зависимости нашего АПК от импортных поставок оборудования и выпуске конкурентоспособной отечественной продукции по доступной цене». По его словам, сегодня отечественным производителям оборудования для свиноводства и птицеводства принадлежит лишь 9% российского рынка, или 38 млн долларов в стоимостном выражении. На зарубежные предприятия приходится, соответственно, 91%, или 382 млн долларов. С реализацией проекта доля отечественных производителей достигнет 11,5%, или 46 млн долларов. **МП**



KDCMA

Гибкость, высокая
производительность

Блочный дизайн автомата для двойного клипсования KDCMA обеспечивает выполнение различных программ. Высокая скорость достигается за счет специальных цилиндров для клипсования и сенсорного дисплея для выбора одной из 50 возможных программ работы. Автомат KDCMA отличается универсальностью и способен выполнять клипсование натуральных, полимерных и волокнистых колбасных оболочек в диапазоне калибров от 25 до 120 мм.

«Скорость работы меня просто поразила. Автомат KDCMA стал одним из самых удачных наших приобретений».

~ Пол Оттен, компания Wenneman Meat

www.tippertie.com/KDCMA



**STRONGER
TOGETHER**

TIPPER TIE™

JBT с гордостью объявляет о добавлении Tipper Tie к нашей компании. Добавление Tipper Tie расширяет нашу белковую платформу путем добавления дополнительных упаковочных решений. Мы почитаем всемирно признанный Tipper Tie бренд, передовые технологии и непоколебимую приверженность к своим клиентам и будем продолжать строить на нём JBT-инновации, опыт и глобальное присутствие.

To learn more about JBT and TIPPER TIE, visit or call:
www.jbtfoodtech.com | www.tippertie.com | 919 362 8811

We've expanded our offering to better serve you.

Brine Preparation | Injection | Maceration | Tenderization | Automated Tray Loading | Massaging
Homogenization | Injection & Return Milling | TVI Meat Slicing | Portioning/Trimming | Coating | Frying &
Filtration | Cooking | Chilling | Freezing | Refrigeration | Weighing | Filling | Sterilizing | Juice Processing
Citrus Processing | Storage | Liquid Egg Processing | Mixing/Blending | Cooling | Pasteurization
Cleaning (CIP Systems) | Automatic Guided Vehicles | Aftermarket | Technology & Training Center
X-Ray Technology | Clipping & Packaging Solutions



Компания: ООО «Машиностроительный завод «Поток»

Авторы:



М.В. Леонов,
генеральный директор



И.В. Щеголева,
начальник отдела ООО

Современные технологии для подготовки и внесения жидкого навоза

Объемы образования жидкого навоза, подлежащего использованию в качестве органического удобрения, на промышленных животноводческих предприятиях огромны. Это ставит задачу выбора эффективных, экономически оправданных технологий и оборудования для подготовки и внесения удобрений.

При хранении неразделенного навоза накапливается осадок в навозохранилищах, это характерно и для жидкой фракции, но в меньшей степени. Обеспечение полноты очистки навозохранилищ от осадка и получение однородного органического удобрения достигается путем перемешивания при заборе навоза для внесения на поля.

Для перемешивания навоза применяется мобильное оборудование – лагунные помпы и миксеры, агрегируемые с тракторами. В настоящее время получает распространение применение миксеров-аэраторов, которые служат не только для качественного перемешивания, но и одновременной дезодорации навоза.

Для современных животноводческих предприятий с самосплавной системой удаления навоза из животноводческих помещений наиболее экономичным, позволяющим вносить жидкие органические удобрения заданными нормами в оптимальные агротехнические сроки, является решение использования гидромеханического оборудования – шланговых систем.

Шланговая система состоит из следующего основного оборудования:

- специализированной насосной станции, как правило, дизельной;
- линий транспортирующих и буксируемых шлангов;
- агрегата с распределительным устройством для поверхностного или внутрипочвенного внесения.



Затраты на внесение навоза возрастают в зависимости от расстояний его транспортировки.

Жидкий навоз после предварительного перемешивания подается с помощью насосной станции по транспортирующему трубопроводу в центр технологической площадки на поле, где к нему подсоединен буксируемый шланг. При движении трактора по челночной траектории шланг буксируется за ним, осуществляя подачу удобрения к распределительному устройству.

При работе шланговых систем также используется дополнительное оборудование: катушки (транспортировщики шлангов), компрессор (для прочистки шлангов) и расходомер (для регулирования норм внесения удобрения).

При длине шланговой системы до 4–5 км применяют одну насосную станцию на навозохранилище, при необходимости удлинения системы используются подкачивающие насосные станции.

Производительность шланговых систем зависит от длины и диаметров применяемых шлангов, вида и влажности используемого навоза, высотных отметок поля по отношению к навозохранилищу.

Наибольшее распространение получили транспортирующие шланги диаметром 154 мм и буксируемые – 127 мм, при этом производительность системы составляет 100–250 м³/час, при применении больших диаметров шлангов 205 и 154 мм производительность может увеличиваться до 500 м³/час.

Затраты на внесение навоза возрастают в зависимости от расстояний его транспортировки. Поэтому наличие достаточных площадей для внесения навоза вблизи животноводческого предприятия важно не только для обеспечения экологической безопасности, но и с точки зрения экономики. Проблема недостаточности площадей довольно часто возникает на свиноплеменных комплексах, когда при выборе площадки под строительство не обращается внимания на вопрос о земле для внесения навоза.

Использование шланговых систем позволяет решать проблемы транспортирования десятков и нескольких сотен тысяч кубометров навоза в год на значительные расстояния до 8–12 км. При этом обеспечивается экономическая выгода по сравнению с использованием цистерн при соблюдении агротехнических и экологических требований. ■

18-20 апреля 2017

Место проведения:

Международная
промышленная
академия,
г. Москва,
1-й Щипковский
пер., 20



«Павелецкая»,
«Серпуховская»

Четвертая международная конференция «Мясное скотоводство России: производство говядины – от поля до потребителя. Тенденции и перспективы»

В ПРОГРАММЕ КОНФЕРЕНЦИИ:

- Текущее состояние мясного скотоводства, тренды производства и потребления говядины в России.
- Производная качественной говядины от разных пород скота мясного направления как существенная составляющая кулинарии потребителя.
- Куда идет и развивается рынок говядины: потребление, спрос, предпочтения потребителей.
- Условия и технология содержания скота как фактор определения целей формирования вкусовых качеств мяса для конечного потребителя.
- Влияние рационов кормления, системы содержания, фасовки и созревания на вкусовые качества говядины.
- Финишный откорм – определяющая технологическая фаза в производстве качественной говядины. Последние достижения.
- Стандартизация и брендинг производства качественной говядины как необходимый элемент развития рынка говядины от мясных пород.
- Технология убоя, обвалки, хранения, созревания. Кулинарные ограничения.

В РАМКАХ КОНФЕРЕНЦИИ ПРЕДУСМОТРЕНЫ:

- Выставка, на которой будут представлены передовые технологии и инновации в отрасли мясного скотоводства отечественных предприятий и зарубежных фирм.
- Деловые встречи и переговоры.
- Выставка-продажа отраслевой научно-производственной и нормативно-технической литературы.

ОРГАНИЗАТОРЫ КОНФЕРЕНЦИИ:

- Национальный Союз производителей говядины
- Международная промышленная академия

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ:

- Министерства сельского хозяйства РФ
- Федеральной службы по ветеринарному и фитосанитарному надзору РФ
- Национальной мясной ассоциации
- Национальной ассоциации скотопромышленников
- ФГБНУ «ВНИИ мясного скотоводства»
- ФГБНУ «ВНИИМП им. В.М. Горбатова»

Для оформления заявок на участие и справок по вопросам проведения конференции обращаться:

ЩербакOVA Ольга Евгеньевна
тел/факс: +7 (495) 959-71-06,
e-mail: scherbakova@grainfood.ru

Агеева Ксения Михайловна
тел/факс: +7 (499) 235-48-27,
e-mail: a8905777955@yandex.ru

Чукмубаева Маргарита Леонидовна
тел/факс: +7 (499) 235-46-91,
e-mail: rita@grainfood.ru

Галкина Лариса Сергеевна
тел.: +7 (495) 959-66-76

Карцева Ольга Павловна
тел/факс: +7 (499) 235-95-79,
e-mail: dekanat@grainfood.ru

 **Singer**
& Sohn GmbH
Förderanlagen- u. Maschinenbau
Conveyor technology and engineering

Singer & Sohn GmbH
Industriepark Erasbach B1, 92334 Berching
Phone: +49 (0) 8462 9422-0 // Fax: +49 (0) 8462 9422-125
info@singer-und-sohn.de // www.singer-und-sohn.de

Представительство в России
BERTSCHlaska

119034 Москва
Коробейников пер, д. 22 стр. 3
Тел.: +7 (0) 495 695 12 50 // +7 (0) 495 695 12 60
office@bertsch-laska.ru // www.bertsch.at



*Мы не будем утверждать,
что наша система – лучшая,
но лучше мы не знаем*



Высокоскоростной процесс упаковки в соответствии с нормами гигиены

СИСТЕМА АВТОМАТИЧЕСКОЙ УКЛАДКИ V-G-E-DUO

Автор:



**Константин
Корнеев,**

исполнительный директор
«РИНКОН Менеджмент»



Выбранная упаковочная линия должна обеспечивать срок годности, внешний вид, способы маркировки не хуже, чем у конкурентов. Иначе это не будет инвестицией в развитие бизнеса.

УПАКОВКА МЯСНЫХ ПРОДУКТОВ – ДЕЙСТВЕННЫЙ ИНСТРУМЕНТ КОНКУРЕНТНОЙ БОРЬБЫ

Выбирая тип технологического решения для производства охлажденной мясной продукции в потребительской упаковке, российскому производителю необходимо принимать во внимание ряд важных факторов.

В первую очередь стоит учитывать:

- большие расстояния доставки (иногда более 1 тыс. км);
- не всегда соответствующие условия транспортировки продукции;
- не всегда соответствующие условия реализации в торговых залах;
- задержки при приемке продукции из мяса птицы со стороны клиентов;

• жесткие требования сетевых клиентов по качеству продукции, не учитывающие возможности и специфику каждого отдельного поставщика.

Можно уверенно говорить о том, что на сегодняшний день упаковка мясных продуктов – это не только форма хранения и презентации товара, но и полноценный инструмент продвижения и конкурентной борьбы.

В данном материале мы рассмотрим выбор типа упаковки не только как технологического решения, но и как инструмента продвижения продукции среди товаропроводящих каналов и среди конечных по-

требителей. Прежде всего, сформулируем требования к современным упаковочным решениям.

Быстрота и поточность производства. Чем меньше мясной продукт находится на производстве, тем лучше его качество. Поэтому упаковочная линия ни в коем случае не может быть «узким местом» на производстве.

Адекватность используемому технологическому оборудованию на производственном предприятии. Не секрет, что далеко не все мясные производства оснащены по последнему слову техники. Многие до сих пор используют оборудование

Таблица 1. Соотнесение возможностей упаковки для производителя с ожиданиями ритейлеров

Возможности упаковки для производителя	Ожидания от упаковки поставщика мясной продукции со стороны ритейлеров
возможность брендирования продукции и выделения ее на полке;	привлекательная и хорошо оформленная упаковка обеспечивает хорошую «уходимость» продукции с полки;
использование привлекательного дизайна / формы упаковки с целью расширения присутствия на полке торговой точки;	качественная упаковка, обеспечивающая безопасность продукции, снижает риск предъявления претензий как со стороны покупателей, так и со стороны проверяющих органов;
надежная и безопасная упаковка снижает риск возникновения претензий от продавцов и потребителей;	герметичная упаковка обеспечивает чистоту полки, а значит повышает внимание к себе со стороны покупателей;
герметичная потребительская упаковка не допускает попадания лишней влаги в транспортную упаковку, что обеспечивает ее прочность и не приводит к «разваливанию» групповой укладки;	упаковка, сохраняющая продукт в течение всего срока годности, позволяет сформировать ритейлеру необходимый складской / полочный запас
прочная и герметичная упаковка позволяет увеличить объем единовременной поставки в адрес торговой точки	

10–15-летней давности, которое не позволяет выпускать продукт с максимальными качественными характеристиками. Поэтому, подбирая упаковочное решение, нужно соотносить качество готового продукта с используемым типом упаковки. Так, например, если птицеперерабатывающий комплекс «выдает» продукцию с реальным сроком годности 5 суток из-за повышенной температуры в толще мышцы, то нет смысла оснащать его, скажем, трейсиллером для упаковки в МГС. Это не только не даст ожидаемого увеличения сроков годности, но и, наоборот, ухудшит состояние продукта.

Релевантность ценовому позиционированию продукта. Упаковка товара стоит денег, иногда даже больших денег, и инвестиции должны быть оправданными. Так, для премиальных говяжьих стейков вполне подойдет дорогая упаковка типа «скин» с премиальной этикеточной лентой. А вот, например, для обычной свиной шейки такое решение будет неэффективным. Производитель лишь понесет ненужные расходы на упаковку, поскольку цена на его продукт все равно будет определяться сложившейся на рынке конъюнктурой, которая не даст возможности компенсировать высокие затраты на производство.

Соответствие рыночной среде. Выбранная упаковочная линия должна обеспечивать (при должном качестве упаковываемого продукта) срок годности, внешний вид, способы маркировки не хуже, чем у конкурентов. В противном случае это не будет инвестицией в развитие бизнеса компании.

При выборе типа упаковки необходимо соотносить возможности, которые она даст производителю, с запросами ритейлеров. В общем виде они представлены в табл. 1.



Для премиальных говяжьих стейков вполне подойдет дорогая упаковка типа «скин» с премиальной этикеточной лентой.

По нашим оценкам, использование для мясной продукции упаковки, соответствующей вышеизложенным требованиям, может дать следующий экономический эффект:

- экономия до 2,7 руб./кг за счет снижения количества штрафов, возвратов и отказов от приемки со стороны клиентов;
- экономия до 2 руб./кг за счет оптимизации логистических затрат, связанных с частотой и объемом поставки каждой партии;
- возможность получения дополнительной ценовой премии до 3–6% по отношению к продукции других поставщиков за счет более лояльного отношения со стороны покупателей.

Еще один важный фактор, который следует учитывать при выборе упаковочных решений, – реально достигаемый срок годности изделия в том или ином виде упаковки. Это связано с особенностями приемки и реализации мясной продукции в ритейле.

Таблица 2. Соотнесение срока годности продукции с частотой поставок

Срок годности продукции	Количество поставок в неделю
до 5 суток включительно	три раза в неделю
7–10 суток	один-два раза в неделю
свыше 10 суток	один раз в неделю (редко – два раза)

Минимально допустимый срок годности поставки продукции в распределительные центры большинства торговых сетей – не менее 70% от заявленного, что необходимо принимать во внимание при планировании географии поставок. В случае нарушения ритейлер вправе отказать поставщику в приемке его продукции.

Частота заказов и поставок мясной продукции во многом зависит от сроков годности. Наиболее часто встречается следующий график поставок в магазины и РЦ торговых сетей (табл. 2).

Производителю быстро оборачиваемых видов продукции, таких как охлажденные тушки и части птицы, нет никакого резона использовать упаковку с длительными сроками годности, поскольку это лишь сократит частоту поставок и объем присутствия на полке. Учитывая, что потребители практически всегда отдают предпочтение изделиям с наименьшей датой выработки, продукция, поставляемая производителем мяса птицы один раз в неделю, всегда будет проигрывать той, что привозится конкурентами два–три раза в неделю. Для продуктов с относительно невысокой оборачиваемостью, таких как говяжьи стейки, баранья корейка, свинина для запекания и т. д., упаковка, обеспечивающая длительные сроки годности, является просто обязательным решением.

Еще одно требование ритейлеров заключается в том, чтобы **продукция сохраняла свои качественные и потребительские характеристики в течение всего заявленного производителем срока годности.** Таким образом, производитель несет ответственность за качество и безопасность товара, даже когда он находится на полке магазина. Разумеется, что в торговых точках далеко не всегда соблюдаются необходимые температурные условия для хранения мясной продукции. Кроме того, покупатели снимают с полки упаковку с мясом, чтобы более внимательно рассмотреть, а затем, что бывает довольно часто, возвращают обратно, а это может привести к ее повреждению. Поэтому нужно учитывать, что чем больше срок хранения, тем больше риск,



Для продуктов с относительно невысокой оборачиваемостью, таких как говяжьи стейки, баранья корейка, свинина для запекания, упаковка, обеспечивающая длительные сроки годности, является обязательным решением.

что упаковка может быть повреждена или она испортится в ненадлежащих условиях. В связи с этим многие компании специально уменьшают заявленный срок годности своей продукции, чтобы снизить риск возникновения необоснованных претензий.

Так, например, ряд производителей мяса птицы, достигая реального срока годности продукции в семь суток и более, специально уменьшают его до пяти суток, чтобы, с одной стороны, повысить частоту поставок, а с другой – гарантировать сохранность и безопасность товара во время реализации в торговой точке.

Поэтому, выбирая тип упаковки, необходимо, чтобы она обеспечивала реальный срок годности на два–три дня больше, нежели заявленный. Такое решение позволит производителю снизить риск возникновения претензий и, как следствие, получить статус надежного поставщика торговой сети, что дает значительные возможности как по расширению ассортимента поставляемой продукции, так и по расширению географии обслуживания.

Базовые принципы выбора упаковочных решений для охлажденного мяса, которыми стоит руководствоваться, представлены в табл. 3. Отмечу, что перечислять все возможные технологические решения здесь мы не будем, поскольку их существует значительное количество и есть возможность комбинирования их между собой.

Следует сказать, что привычная для многих производителей упаковка в стрейч-пленку и лотки из вспененного полистирола становится все менее востребованной, поэтому относить ее к рекомендованным уже нецелесообразно. Такой тип упаковки будет бо-

Таблица 3. Выбор упаковочного решения для охлажденного мяса

	Продукция с высокой оборачиваемостью / эконом-сегмент	Продукция с относительно низкой оборачиваемостью / средний и премиум сегмент
Базовые типы упаковки	упаковка в лоток с термоусадочной стрейч-пленкой SES; термоусадочные пакеты; лотки трейсиллера	лотки с модифицированной газовой средой (МГС); вакуумные пакеты; пакеты для запекания; упаковка типа «скин»; упаковка в лотки на flow-pack в барьерную пленку BDF; упаковка в барьерные пакеты BDF
Реально достигаемый срок годности продукта	от 7 суток	от 15 суток
Ключевые требования к упаковке	относительная дешевизна; привлекательный внешний вид; защита от протекания	привлекательный внешний вид; прочность и устойчивость к внешним воздействиям во время срока реализации; гарантия сохранности продукта в течение всего срока годности
Оптимальное плечо доставки	до 700–800 км от места производства	свыше 700 км от места производства

лее востребован для мяса в местах его реализации (например, отделах кулинарии супермаркетов), а вот в промышленном производстве будут лидировать более современные решения – такие как упаковка во flow-pack с использованием SES.

Отдельно можно отметить специфику применения барьерных и не барьерных упаковочных решений для мяса птицы. Выбирая между ними, производителю не стоит однозначно думать, что одни из них лучше, а другие хуже. Каждое имеет свои условия применения. Так, варианты с барьерной пленкой более требовательны к соблюдению условий транспортиров-

ки и реализации, нежели не барьерной. Поэтому у нас в стране (где не всегда удастся гарантировать необходимые условия транспортировки и хранения) лучшие результаты показывают упаковочные решения с не барьерными пленками на таких продуктах, как охлажденные тушки и части цыплят-бройлеров, а также ряд кулинарных изделий (биточки, купаты и т. д.).

Резюмируя вышесказанное, можно смело говорить о том, что правильно выбранный тип упаковки для мясной продукции дает производителю возможность осуществлять поставки во все основные каналы реализации. **МП**

Эффективность, защищенность и привлекательность

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

Корпорация Sealed Air создает более совершенный мир – с новыми запахами и вкусами и высокой эффективностью. В 2014 году ее выручка составила примерно 7,8 млрд долларов благодаря клиентам, которым компания помогает стабильно развиваться, несмотря на серьезные социально-экологические вызовы, стоящие сегодня перед отраслью. Имея в своем портфеле такие бренды, как Cryovac® (упаковка для продуктов питания), Bubble Wrap® (материал для упаковки хрупких товаров) и Diversey® (решения по поддержанию гигиены и чистоты), Sealed Air создает безопасные цепочки поставки пищевой продукции с низким уровнем отходов, защищает ценные товары при пересылке из одной точки мира в другую и оберегает здоровье людей.

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



Новые пакеты отличаются непревзойденной стойкостью к механическим повреждениям и небольшой толщиной.

Выгода для всех – производителей, магазинов и потребителей

Список преимуществ пакетов Cryovac OptiDure® впечатляет. Это отличное решение для высокоавтоматизированных производственных линий, позволяющее добиться соответствия высоким стандартам операционной эффективности. Лучшая в своем классе технология герметизации внахлест (OSB) без прилипания пакетов друг к другу повышает производительность и улучшает герметичность, значительно сокращая вероятность протечек и, как следствие, снижая риск загрязнений даже при длительном нахождении в дороге к потребителю. Благодаря сочетанию превосходных усадочных свойств и небольшой толщины эта упаковка по уровню механической прочности не уступает более плотным материалам, оказывая при этом

меньше негативного воздействия на окружающую среду. Эти прочные пакеты – ключ к безопасности продукции и снижению уровня пищевых отходов на пути от завода до стола потребителя. Упаковка открывает новые, ранее недоступные возможности для экспорта продукции. Благодаря инновационному составу продукты в ней притягивают к себе внимание в магазине превосходной яркостью и прозрачностью. Привлекательная блестящая упаковка, плотно облегающая продукт, способствует продвижению бренда.

Две вариации одной темы

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



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

Автор: Владимир
Смирнов,

старший менеджер по продуктам
компании «Атлантис-Пак»
тел.: 8-800-500-85-85 (доп. 44-51)
E-mail: smirnov_vv@atlantis-pak.ru

Инновации на службе мясопереработки: новые пакеты «Атлантис-Пак»

Технологии производства упаковочных материалов постоянно совершенствуются. Являясь локомотивом мировых инноваций в сфере пластиковой упаковки, компания «Атлантис-Пак» модернизирует производственные мощности, запускает новые экструзионные линии, внедряет инновации для мясной и молочной отраслей.

Очередным результатом многолетней работы научно-исследовательского подразделения компании стали пакеты, сочетающие в себе лучшие качества всех уже существующих пакетов, - АМИВАК С и АМИВАК Скин.



При упаковке пакет фактически становится «второй кожей» продукта, повторяя его форму.

«Атлантис-Пак» выпускает пакеты АМИВАК уже более десяти лет, и за это время в компании сложилось четкое понимание того, какие сочетания свойств востребованы для производства того или иного продукта. Поэтому при разработке новых типов пакетов для выпуска на новейшем немецком оборудовании, начавшем работу в 2016 году, были учтены все рекомендации и запросы клиентов компании.

АМИВАК С – это универсальный высокобарьерный термоусадочный пакет для упаковки под вакуумом, хранения и реализации фактически всех видов мясных и колбасных изделий.

Благодаря входящему в состав пакета слою EVOH АМИВАК С обладает повышенными барьерными характеристиками, препятствующими попаданию кислорода в пакет. Это, в свою очередь, позволяет обеспечить длительные сроки хранения упакованной продукции.

Низкий уровень паропроницаемости исключает влагопотери продукта при хранении, а это означает, что масса продукта не изменится и упаковка не теряет вес при хранении в течение всего срока хранения.

Из-за многослойной структуры у этого пакета особенно высокие прочностные характеристики. Это позволяет безбоязнен-



Сочетание отличной свариваемости и высокой усадки гарантирует, что АМИВАК С примет форму вашего продукта.

но упаковывать даже мясную продукцию с небольшим количеством включений (кости, крупная соль, обсыпка) – и пакет не порвется.

Барьерные свойства и прочность пакета являются основными характеристиками пакета, но это не единственные факторы, влияющие на внешний вид упакованного продукта. АМИВАК С отлично запаивается внахлест, позволяя работать в автоматическом режиме, не боясь проблем с «пережиганием» пакетов и их развакуумацией. Также АМИВАК С обладает повышенными термоусадочными свойствами: пакет имеет способность усаживаться до 40% при температуре 80–85 °С. Сочетание отличной свариваемости и высокой усадки гарантирует, что АМИВАК С примет форму вашего продукта, создавая правильный акцент именно на нем, а не на упаковке. Использовать пакет АМИВАК С можно не только при упаковке продуктов под вакуумом, но и с модифицированной газовой средой.

Благодаря использованию материала ПЭТ в качестве одного из слоев пакет АМИВАК С обладает отличным блеском и высоким уровнем глянца. Использование пакета АМИВАК С – это самый верный способ упаковать ваш продукт, если вам нужно представить его в выигрышном свете.

«Пакеты АМИВАК С продемонстрировали очень высокую усадку – не оставалось никаких «ушей», которые бы визуально портили внешний вид продукта», – главный технолог «Челны-Бройлер» Рамиль Мухаметшин.

Вторая новинка – термоусадочный пакет АМИВАК Скин, предназначенный для выпуска деликатесной продукции без кости и грубых включений. АМИВАК Скин обладает всеми преимуществами пакета АМИВАК С, но из-за модифицированной структуры АМИВАК Скин является еще более эластичным, чем АМИВАК С, и при упаковке мясного или колбасного изделия фак-

тически становится «второй кожей», повторяя форму вашего продукта. Степень усадки этих пакетов составляет до 50% при температуре 80–85 °С.

Оба пакета представлены в широком ассортименте востребованных ширин, с разными формами поставки: в виде рулона с перфорацией для отрыва, в виде рулона без перфорации, наклеенными на две ленты (для работы на автоматическом оборудовании) либо разрезанными на отдельные пакеты, упакованными в транспортные пакеты по 100 штук. Для пакета АМИВАК С доступна односторонняя или двухсторонняя печать, количество цветов печати от 1+0 до 8+8. Возможно также нанесение полноцветной печати.

Оба пакета впервые были представлены на выставке «Агропродмаш-2016» осенью прошлого года, где вызвали большой интерес у посетителей стенда компании «Атлантис-Пак». На многих комбинатах прошли промышленные испытания, в ходе которых АМИВАК С и АМИВАК Скин отлично себя зарекомендовали. Несмотря на небольшой срок, который прошел с момента презентации новых пакетов, уже появились первые комбинаты, которые используют эти пакеты на своем производстве. Один из них – «Челны-Бройлер», выпускающий мясную продукцию в пакете АМИВАК С.

«Мы сейчас запускаем самый крупный в России производственный комплекс по переработке мяса птицы и, естественно, подбираем поставщиков упаковочных материалов для продукции, выпускаемой на этой площадке, – говорит **главный технолог «Челны-Бройлер» Рамиль Мухаметшин**. – Наш новый комплекс – это уникальная производственная площадка, соответствующая наивысшим требованиям и стандартам отрасли.

Конечно же, для такого производства нам нужны и самые передовые упаковочные материалы. Уже после первых испытаний пакетов АМИВАК С мы поняли, что это именно то, что нужно нам. Пакеты продемонстрировали очень высокую усадку – не оставалось никаких «ушей», которые бы визуально портили внешний вид продукта. К тому же, пакет оказался очень прозрачным, поэтому внимание покупателя будет полностью фокусироваться на самом продукте, а не на упаковке.

Мы постепенно увеличиваем загрузку производственных мощностей и надеемся, что «Атлантис-Пак» сможет предложить нам подходящие упаковочные решения и для других позиций расширяющегося ассортимента».

Если вы хотите попробовать пакеты АМИВАК С и АМИВАК Скин и на своем производстве, то можете запросить образцы по электронной почте или по телефону. **Р**



Компания: «Логос»

Автор: Ярослав Марков,
руководитель направления
по петле и скрепке

Скрепка и петли европейского качества

Компания «Логос» давно зарекомендовала себя на рынке не только как надежный поставщик упаковочных материалов для пищевой промышленности, но и как передовой российский производитель в этой области.

Начиная с декабря 2013 года, компания «Логос» выпускает непрерывные скрепки Логоклип, предназначенные для клипсования всех типов оболочки от 30-го до 120-го калибра, на высокопроизводительных автоматических клипсаторах типа Poly Clip и Alpina. Скрепки применяются для наложения двойных зажимов на порционные колбасные батоны.

Скрепка Логоклип – конструкторская разработка специалистов с многолетним опытом работы на отечественном рынке мясоперерабатывающей промышленности. Разработчики учитывали специфику развития российских предприятий, их техническую оснащенность и сложившиеся отраслевые традиции. Проводится постоянная активная работа по освоению новых профилей, оптимизации типоразмеров и усовершенствованию качественных характеристик скрепки.

В недавнем времени на производственную базу по изготовлению скрепки Логоклип было закуплено специальное моеющее оборудование. Данная процедура позволяет очистить скрепку от смазывающего масла, оставшегося после процесса формирования профиля, благодаря чему скрепки Логоклип не оставляют нежелательных следов на оболочке, что позволяет устранить некрасивые подтеки и разводы в процессе термообработки. Помимо этого, в процессе работы со скрепкой Логоклип руки оператора остаются чистыми, что также влияет на внешний вид готового продукта.

Еще одно новшество было разработано специалистами «Логос» и является интеллектуальной собственностью компании – это электронная система намотки скрепки

Скрепки Логоклип не оставляют нежелательных следов на оболочке, что позволяет устранить некрасивые подтеки и разводы в процессе термообработки.

с автоматической системой поддержания ее натяжения. Уникальная разработка позволила полностью устранить главный изъян большинства российских моделей – перехлеста витков скрепки в момент использования, а также таких проблем, как застревание в клипсаторе, изменение шага по причине зажатия в кассете или матрице, приводящих к остановам и потере времени на перезапуск процесса. В результате применения новой технологии намотки использование Логоклип гарантированно повышает производительность участка клипсования на предприятиях, снижает потери как скрепки, так и готовой продукции.

Усовершенствованные качественные показатели скрепки Логоклип ставят ее в один ряд с продукцией от ведущих европейских производителей, при этом цена российского аналога остается гораздо привлекательнее.

Логичным и последовательным шагом компании «Логос» после разработки скреп-

ки Логоклип стал запуск в 2016 году линии по производству автоматических петель для клипсаторов Poly-clip и Alpina, так как клипса и петля – это та «неразлучная» пара, которая используется при работе с установкой.

Петли от «Логос» обладают следующими выигрышными характеристиками и преимуществами:

1. **Более интересная цена для клиентов**, которая образуется в результате использования российского сырья и производственных мощностей; отсутствие привязки к курсу валют, импортных пошлин и доставки из-за границы.

2. **Минимальные сроки доставки**. Товар постоянно находится в наличии не только на складах Санкт-Петербурга и Москвы, но, что крайне важно, в филиалах компании (Новосибирск, Челябинск, Ростов-на-Дону и Астана).

3. **Минимальные сроки производства**. Достигаются за счет расположения производства в Петербурге, установки нескольких линий для выпуска петель, постоянного наличия на складах необходимых материалов и сырья.

4. **Возможность производства цветных петель**. Благодаря этому появляются возможности для увеличения собственного ассортимента и дополнительные возможности для контроля продукции у клиента.

Компания «Логос» постепенно переходит на производство высококачественных аналогов импортных товаров, и уже ко всем известному Беккдорину, Логопаку, Логоклипу добавились петли, никак не уступающие по своему качеству иностранным вариантам, но по более приятной цене. ■

ЛОГОС

ПЕТЛИ
ОТ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ
МИНИМАЛЬНЫЕ
СРОКИ ПОСТАВКИ
ВЫГОДНЫЕ
ЦЕНЫ



www.logosltd.ru

реклама

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	МОСКВА	РОСТОВ-НА-ДОНУ	ЧЕЛЯБИНСК	НОВОСИБИРСК	АСТАНА
тел.: +7 812 334 21 21	тел.: +7 499 681 33 00	тел.: +7 863 223 22 44	тел.: +7 351 792 29 20	тел.: +7 383 319 08 01	тел.: +7 7172 38 36 25

Автор:



Елена Колтыкова,
специалист компании
IndexBox Russia



СОЛЬ: ЭФФЕКТ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

С 1 ноября прошлого года в соответствии с постановлением правительства было введено эмбарго на поставки соли в Россию из США, ЕС, Украины, Канады, Австралии, Норвегии, Албании, Черногории, Исландии и Лихтенштейна.

Российские участники рынка считают возможным заместить импортную продукцию за счет собственного производства. Оправданны ли их расчеты?

В 2015 году производство поваренной соли в России выросло на 37%, достигнув 4,3 млн т, тогда как в 2010–2014 гг. ее среднегодовой выпуск составлял 3,4 млн т. Столь сильный прирост был обеспечен запретом на ввоз соли из Украины, на долю которой в 2014 году приходилось 49% импорта пищевой и технической соли (988 тыс. из 2 млн т).

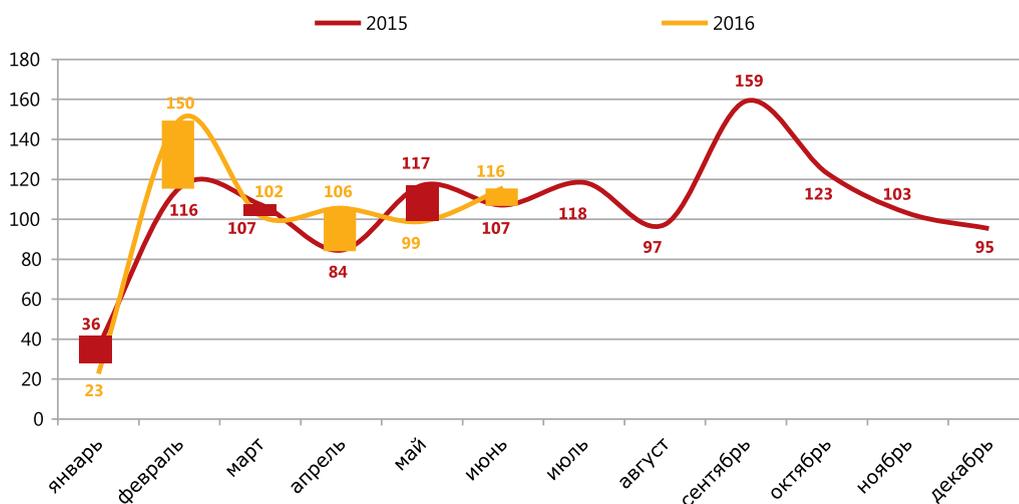
Из производителей больше всего тогда пострадало украинское госпредприятие «Артемсоль». До 2014 года доля компании на российском рынке составляла 21%, однако в январе 2015-го ей запретили поставки в РФ из-за ненадлежащего качества продукции. В мае 2016 года «Артемсоли» разрешили возобновить поставки, но ограничили их 170 тыс. т в год. Спустя всего полгода предприятию опять закрыли российский рынок.

После введения соляного эмбарго отрасли-потребители выразили опасения по поводу негативного влияния данного запрета на бизнес. Так, в ноябре 2016 года Национальный союз мясопереработчиков обратился

Таблица 1. Производство поваренной соли, 2010 г. – сентябрь 2016 г., в натуральном и стоимостном выражении

Показатель	2010	2011	2012	2013	2014	2015	янв.–сент. 2016
Объем пр-ва, млн т	3,62	3,39	3,56	3,27	3,18	4,35	3,03
Темпы роста, в % г/г	-	94%	105%	92%	97%	137%	92%
Объем пр-ва, млрд руб.	-	-	12,31	11,64	11,37	17,01	12,14
Темпы роста, в % г/г	-	-	-	95%	98%	150%	95%

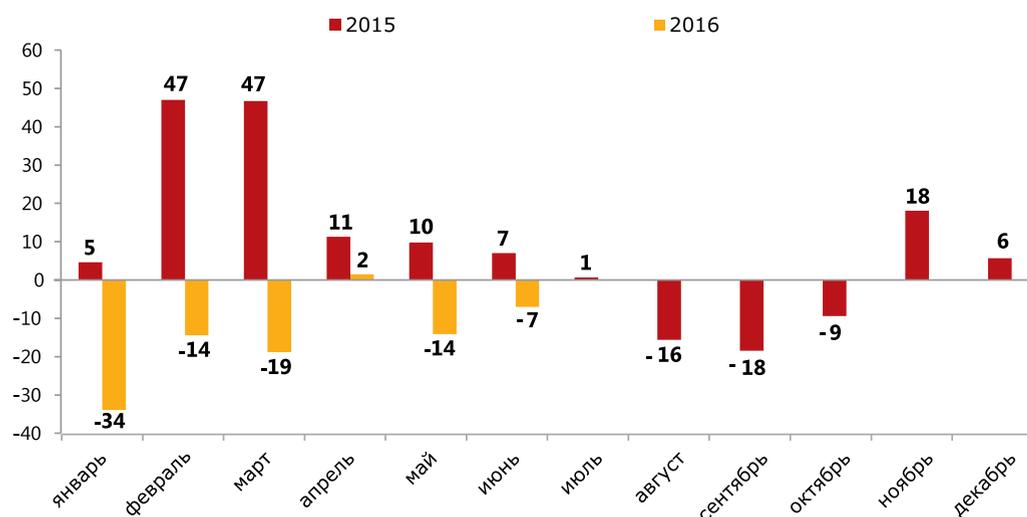
Рисунок 1. Динамика производства поваренной соли в РФ в январе 2015 г. – августе 2016 г., в % к предыдущему месяцу в натуральном выражении





Сегодня в РФ согласно действующему Техническому регламенту Таможенного союза ТР ТС 029/2012 «Требования безопасности пищевых добавок, ароматизаторов и технологических вспомогательных средств» (ст. 7, п. 17.10) нитриты при производстве мясных изделий должны применяться только в виде посолочно-нитритных смесей (растворов) или в составе комплексных пищевых добавок. Эта мера была принята с точки зрения безопасности контроля внесения нитрита. Если в результате допущенной ошибки произойдет передозировка нитритной соли, продукт будет пересолен и не допущен к реализации, не пройдет дегустацию на заводе.

Рисунок 2. Динамика производства поваренной соли в РФ в январе 2015 г. – августе 2016 г., прирост к аналогичному месяцу прошлого года в натуральном выражении (%)



в Минсельхоз России с просьбой исключить из-под действия эмбарго соль с содержанием нитрита натрия 0,4–0,65%, которая используется для улучшения вкуса колбасных изделий, придания им розового цвета, а также подавления патогенной микрофлоры и продления срока годности продукта.

В России нитритная соль не производится, а потому она импортировалась в основном из Германии, Дании и Нидерландов. В месяц ее необходимо 2–2,5 тыс. т. Производители колбасных изделий отмечали, что когда у них закончатся запасы нитритной соли, придется менять рецептуру и снимать с производства привычную для потребителей продукцию, а цены на колбасные изделия, оставшиеся в обращении, вырастут.

Эмбарго может отрицательно сказаться и на положении животноводов, отмечает **Марина Стрехова, начальник отдела продаж ПНП «Металл»** (поставки и переработка пищевой соли), поясняя, что они являются потребителями блочной соли, также поставлявшейся в основном из-за рубежа.

Между тем, запрет способствовал оживлению отрасли и активизировал тенденцию импортозамещения. Отечественные производители выразили готовность увеличить поставки традиционных видов соли и заявили о запуске новых проектов. Например, крупнейший игрок, компания «Руссоли», в ближайшее время планирует открыть в г. Новомосковск Тульской области предприятие годовой мощностью 150 тыс. т. **Коммерче-**

ский директор «Руссоли» Алексей Бульчев в октябре 2016 года сообщил, что компания способна полностью заместить импорт и при этом наладить экспортные поставки.

«Соль Руси», другой участник отрасли, в ноябре прошлого года начала строительство в Ковернинском районе Нижегородской области крупнейшего в России завода по производству соли мощностью 600 тыс. т в год (впоследствии до 1 млн т в год – около четверти всего потребляемого в стране объема). Стоимость трехлетнего проекта оценивается в 5 млрд рублей.

В декабре прошлого года «Соль Руси» запустила первое в России производство нитритной соли в Ломоносовском районе Ленинградской области. В начале 2017 года проект выйдет на полную мощность – 2 тыс. т в месяц. Причем этот проект будет не единственным. Весной 2017 года производство нитритно-посолочных смесей мощностью 3 тыс. т в месяц появится и в Московской области. «Таким образом, в совокупности наша компания сможет производить 5 тыс. т посолочной смеси ежемесячно, полностью покрывая потребность страны в данном продукте», – отметил **президент компании «Соль Руси» Станислав Черкасов**.

Наконец, в 2016–2018 гг. «Башкирская содовая компания» вложит 800 млн рублей в строительство подразделений по выпуску поваренной соли годовой мощностью 180 тыс. т в год.

Ограничение импорта в Россию соли не приведет к дефициту данной продукции, при этом поддержит отечественных производителей, заявил **вице-премьер Аркадий Дворкович**, комментируя введение эмбарго. По его словам, им под силу обеспечить потребности внутреннего рынка, так как для этого есть все необходимое: и сырьевая база, и производство.

Владимир Романов,

генеральный директор
ООО «Мясной Эксперт»,
автор портала «Мясной Эксперт»:



– Запрет на импорт соли мясопереработку не затронет. Затронет аквариумистов и тех, кто в угоду изыскам засаливает мясопродукты в морской соли Средиземноморья. Таких предприятий по всей России не более пяти.

Запасы уже ввезенной нитритной соли резко не закончатся. А если и закончатся, можно будет использовать посолочно-нитритную смесь от ОАО «Мозырская» (Республика Беларусь).

Читаем СМИ и видим, что, начиная с весны 2016 года, на рынок выходит новичок отрасли – ПАО «Соль Руси». По заявлению пресс-службы, компания запустит в Ленобласти первое в России производство нитритной соли для колбасных изделий. Площадка в Ломоносовском районе, открытая в декабре, заработает на полную мощность в начале 2017 года. Объем производства будет достигать 2 тыс. т соли в месяц.

Как пишет деловой еженедельник «Компания», если для предприятий с солидными ресурсами, таких как «Руссоль» или «Тыретский солерудник», поиск немалых инвестиционных средств не очень проблематичен, то появление нового игрока с амбициозными планами обращает на себя внимание. Незвестная прежде рынку «Соль Руси» поставила целью освоение крупнейшего Белбашского месторождения: возведение рассолопромысла, рассолопровода, завода, инфраструктуры общей стоимостью 5 млрд рублей. Выход на проектную мощность запланирован к 2020 году, срок окупаемости – 5,5 лет.

Новости об инвестициях не заставили себя ждать, сообщается на сайте ko.ru. Связанный с Артемом Чайкой «Тыретский солерудник» в 2015 году начал возводить в Калужской области завод мощностью 150 тыс. т пищевой соли в год стоимостью 2 млрд рублей. Предприятие аналогичной мощности в Новомосковске Тульской области строит «Руссоль» Максима Протасова, объем инвестиций в него – 2 млрд рублей. «Уралкалий» и крымская компания «Галит» тоже запустили проекты по техническому перевооружению соледобычи, возобновлено производство на Бурлинском солепромысле, начато освоение Белбашского месторождения каменной соли в Нижегородской области.

Несмотря на оптимистичный настрой участников отрасли, в первой половине 2016 года производство поваренной соли переживало спад: в январе–сентябре выпуск в годовом выражении сократился на 8%, достигнув 3,03 млн т. Это, в свою очередь, ставит под вопрос перспективы импортозамещения, полагают аналитики IndexBox.

По данным IndexBox, в январе–сентябре 2016 года выпуск поваренной соли в стоимостном выражении сохранил ту же ди-

намику, что и в натуральном, снизившись на 5% г/г; при этом средние цены производителей повысились на 3% г/г. Рост цен на соль оказался ниже инфляции, которая за январь–сентябрь 2016 года составила 4,1%.

В силу того, что американские и европейские производители не являются ведущими игроками российского рынка соли, их уход не приведет к росту цен. При этом понижающее давление на цены будет оказывать увеличение добычи соли в России,

После введения
соляного эмбарго
отечественные
соледобытчики
заявили о запуске
новых проектов.

считают аналитики IndexBox. К числу крупнейших предприятий отрасли можно отнести ООО «Руссоль» (Оренбургская область), ОАО «Тыретский солерудник» (Иркутская область), ООО «АСК» (Алтайский край), ООО «Руносола/с» (Мурманская область) и др.

В третьем квартале прошлого года регионом-лидером по производству соли являлся Крымский федеральный округ, который 28 июля введен в состав Южного ФО. На долю КФО в структуре общероссийского выпуска пришлось 50,4% (673 тыс. т). Лидерство отчасти связано с фактором сезонности: летом крымские производители выпаривают соляные растворы, чтобы к концу сезона получить поваренную соль. Росту значимости КФО способствовало и то, что в ноябре 2015 года усилиями ПК «Галит» было возобновлено производство розовой соли, имеющей в своем составе много полезных микроэлементов.

Вторым по значимости регионом является Южный ФО, на территории которого в период с июля по сентябрь 2016 года было произведено 447 тыс. т поваренной соли, без учета Крыма (33,5% от общероссийского объема). В ЮФО соль добывается в основном на озере Баскунчак Астраханской области. В сравнении со вторым кварталом 2016 года совокупная доля КФО и ЮФО упала с 85% до 83%.

Сегодня у отечественных соледобытчиков есть все возможности для того, чтобы нарастить объемы, а главное – в этом есть потребность. Правда, говорить о значительном сокращении импорта будет возможно через 3–5 лет, когда будут запущены новые проекты.

Однако даже если в 2017–2018 гг. отрасль сможет показывать более высокие темпы роста, о масштабных экспортных поставках ее участникам говорить пока рано, полагают аналитики IndexBox. **МП**

ингредиенты



Компания: ООО «Биофуд Спайс»

Колбаски для жарки



Сырье	Кол-во, кг
Говядина 2С d 3мм	9,0
Свинина односортная d 5мм	42,0
Шпик d 5мм	15,0
Эмульсия свиной шкурки	10,0
Соя (изолят)	3,0
Соя (мука текстурированная)	2,0
Крахмал	1,0
Вода/лед	15,0
Лук репчатый	6,0
Ингредиенты	Кол-во, кг
Соль пищевая	1,0
«Конвиниенс микс» арт. 152590	1,0
«Чевапчичи» арт. 106962	0,9
Итого	106

«Конвиниенс микс» арт. 152590 – функциональная смесь для производства рубленых полуфабрикатов из мяса, мяса птицы. Формирует плотную консистенцию и снижает потери при термической обработке продукта. Дозировка: 5–25 г на 1 кг фарша.

«Чевапчичи» арт. 106962 – вкусоароматическая смесь для производства рубленых полуфабрикатов, продуктов гриль с включениями чабреца крупного помола. Формирует яркий, насыщенный вкус и аромат в готовых продуктах. Вкусовое направление: яркое, с приятной остротой, специи: чеснок, лук, кориандр, красный перец, мускатный орех с ароматом мяса. Дозировка: 9–15 г на 1 кг сырья. **Р**



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
Крым	(978) 831-50-14
Н. Новгород	(831) 469-34-13

Эксклюзивный представитель ZALTECH

в России ООО «Биофуд Спайс»

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

Приглашаем на работу менеджеров-технологов

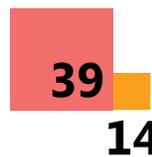
www.zaltech.com



Автор: Владимир Курленко,

заместитель генерального директора Национального союза свиноводов

2011



АЧС: БОРЬБА ПРОДОЛЖАЕТСЯ

В 2016 году наблюдалось резкое ухудшение ситуации по распространению вируса африканской чумы свиней (АЧС) в европейской части России.

По подсчетам Россельхознадзора, в минувшем году в стране из-за АЧС было уничтожено более 306 тыс. голов свиней. Ущерб составил почти 1,5 млрд рублей. По количеству вспышек среди домашних свиней мы побили «рекорд» 2013 года.

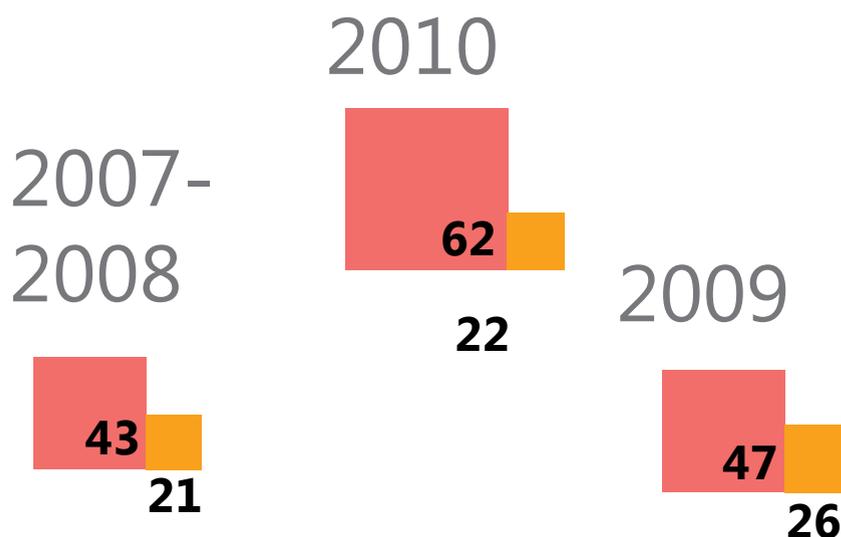
Как отмечают в ведомстве, ситуация резко осложнилась в связи с выявлением вируса на ранее благополучных территориях, например в Липецкой и Вологодской областях, в Чувашской Республике и Республике Татарстан.

Среди первоочередных мер, необходимых для ликвидации вируса АЧС, – создание единой ветеринарной службы в стране, а также внесение изменений в закон о ЛПХ с точки зрения учета и контроля; обязанности соблюдать ветправила и ответственности за их неисполнение; обеспечения доступа уполномоченным представителям проверяющих органов. Кроме того, комплекс мер должен включать усиление биобезопасности промышленных комплексов до III–IV уровня компартамента и максимальное снижение популяции диких кабанов в зонах распространения АЧС.

В соответствии с поручением Президента РФ Владимира Путина по итогам совещания «О мерах по развитию сельского хозяйства в Центральном Нечерноземье», состоявшегося в Тверской области 28 июля 2016 года, Минсельхоз подготовил план действий по предотвращению заноса и распространения АЧС на территории России. План предусматривает следующие важные шаги и мероприятия:

- а) внесение изменений в ФЗ «Об ЛПХ» об обязательной регистрации и учете свиней в ЛПХ;
- б) введение ответственности в КОАП за нарушение пункта «а»;
- в) наделение полномочиями должностных лиц для реализации п.п. «а» и «б»;
- г) разработку региональных программ по поэтапному переводу свиноводческих хозяйств I и II компартиментов на альтернативные виды деятельности до конца 2018 года;
- д) создание резервов в региональных бюджетах для проведения мероприятий по ликвидации очагов АЧС, по регулированию численности диких кабанов и проведение диагностических исследований на АЧС;
- е) снижение численности и миграционной активности диких кабанов на территориях с АЧС.

В 2016 году на государственном уровне были приняты новые нормативно-правовые акты, необходимые для



В России должна быть единая ветеринарная служба. Для этого готовится ряд поправок в законы и постановления правительства, заявил глава Минсельхоза РФ Александр Ткачев.

борьбы с АЧС. Так, впервые в новейшей истории России доклад третьей группы ВТО подтвердил приверженность нашей страны принципу регионализации. Этот шаг имеет положительное значение при поставке российской продукции животноводства на экспорт из регионов, свободных от АЧС.

Регионализация РФ будет проведена по 141 болезни животных (в т. ч. АЧС). Региону присваивается статус «благополучный», «неблагополучный» или «неопределенный». В благополучных регионах и регионах с неопределенным статусом определяется уровень риска возникновения заразной болезни (высокий, средний, низкий), а также ставится отметка о прохождении вакцинации. На благополучной территории выявляются «защитные зоны» и «зоны исключения». Последние также актуальны для регионов с неопределенным статусом.

Исходя из проведенной регионализации и присвоенных статусов регионов и зон, назначаются дополнительные противозооотические мероприятия.

Процесс предполагается осуществить в несколько этапов. Первый включает регионализацию всей территории страны по четырем болезням (АЧС, заразному узелковому дерматиту, сибирской язве, ящуру) и установление статусов регионов.

Перемещение животных и иных подконтрольных товаров по территории России осуществляется в соответствии с запретами, ограничениями и условиями, связанными с их статусами. Следующим этапом уста-



Эпизоотическая ситуация по АЧС в РФ 2007–2016 гг. (на 28.11.2016)

Вспышки по домашним свиньям

Вспышки по кабанам

Изменения в ФЗ «О ветеринарии» (№4979-1 от 14.05.1993) позволили подготовить и утвердить новые НПА

23.03.2016 года в Минюсте зарегистрирован Приказ МСХ РФ №635 от 14.12.2015 с ВетПравилами «Проведения регионализации».	Имеет положительное значение при поставке российской продукции животноводства на экспорт из регионов, свободных от АЧС!
04.07.2016 года в Минюсте зарегистрирован Приказ МСХ РФ №114 от 29.03.2016 с ВетПравилами «Содержания свиней».	Являются обязательными для исполнения как в сельскохозяйственных предприятиях, так и в ЛПХ.
24.08.2016 года в Минюсте зарегистрирован Приказ МСХ РФ №213 от 31.05.2016 с ВетПравилами «Предупреждения и борьбы с АЧС».	Вместо Инструкции от 1980 г.
20.05.2016 года в Минюсте зарегистрирован Приказ МСХ РФ №161 от 22.04.2016 с утвержденным «Перечнем видов животных, подлежащих идентификации и учету».	В перечень включены свиньи (п. 5 перечня).
В настоящее время идет процедура ОРВ и согласования с заинтересованными министерствами и ведомствами проекта ВетПравил «По идентификации и учета животных».	Станут обязательными для исполнения и в ЛПХ после внесения в ФЗ «Об ЛПХ».

навливаются защитные зоны в субъектах РФ. Отметим, что данная мера, прежде всего, может затронуть агрохолдинги с межрегиональными связями.

Законодательные изменения 2016 года коснулись также правил содержания свиней. Впервые они становятся обязательными для исполнения как в сельскохозяйственных предприятиях, так в КФХ и, что особенно важно, в ЛПХ.

Для ЛПХ (и других хозяйств до 1 тыс. голов) установлены требования к условиям содержания свиней (в т. ч. по расстояниям, нормам площадей, к кормам, навозу, утилизации отходов), а также осуществлению мероприятий по карантинированию, обязательным профилактическим мероприятиям, диагностическим исследованиям, вакцинациям и обработкам против заразных болезней в соответствии с Планом противоэпизоотических мероприятий. Кроме того, указано, что свиньи в хозяйствах, насчитывающих до 1 тыс. голов, подлежат учету и идентификации.

В настоящее время идет процедура ОРВ и согласования с заинтересованными министерствами и ведомствами проекта ветеринарных правил по идентификации и учету животных. Они станут обязательными для исполнения и в ЛПХ после внесения в ФЗ «Об ЛПХ».

Приказ Минсельхоза относительно правил предупреждения и борьбы с АЧС заменил устаревшую инструкцию 1980 года. В документе 2016 года есть корректировки и уточнения, например радиус действия первой угрожаемой зоны составляет не менее 5 км (ранее от 5 до 20 км); второй угрожаемой зоны – до 100 км (ранее до 100–150 км). Подробно прописаны специальные мероприятия (профилактические; при подозрении на АЧС; диагностические; установление карантина; ограничительные, направленные на ликвидацию и предотвращение распространения АЧС; отмены карантина и последующие ограничения). Кроме того, скоро в действие вступит приказ Минсельхоза, который вносит изменения в правила компартиментализации. Документ содержит следующие основные положения:

- закрепляется радиус зонирования 500 м вместо 5 км (радиус отсутствия хозяйств, относящихся соответственно к I–II компартаментам, от комплексов с III, и к I–III компартаментам от комплексов с IV);
- для получения III и IV компартиментов срок благополучия по АЧС сокращен с трех лет до 12 месяцев, убрали болезни РРСС, Тешена и Ауески;
- возврат III и IV компартиментов осуществляется не менее чем через 8 месяцев с момента отмены карантина. **МП**

МИРОВОЕ ПРОИЗВОДСТВО КОРМОВ: ЛИДЕРЫ РОСТА

В 2016 году мировое производство кормов впервые превысило 1 млрд т, согласно данным Глобального исследования Alltech 2017. Это на 3,7% больше прошлого года и представляет 19-процентное увеличение с момента релиза первого исследования этого рынка компанией Alltech в 2012 году, несмотря на снижение количества комбикормовых заводов на 7%.

Лидирующие страны – США и Китай – производят третью часть мирового объема кормов для животных. Рост преимущественно обеспечили отрасли мясного скотоводства, свиноводства и аквакультуры, а также такие регионы, как Африка, Азия и страны Среднего Востока.

«Минувший год ясно демонстрирует рост эффективности и консолидации кормовой индустрии, – говорит **Эйдан Конноли, вице-президент и генеральный менеджер по инновациям в Alltech.** – Объем производства превысил 1 млрд т впервые, на меньшем числе предприятий, что говорит о большей эффективности и сокращении негативного воздействия на окружающую среду».

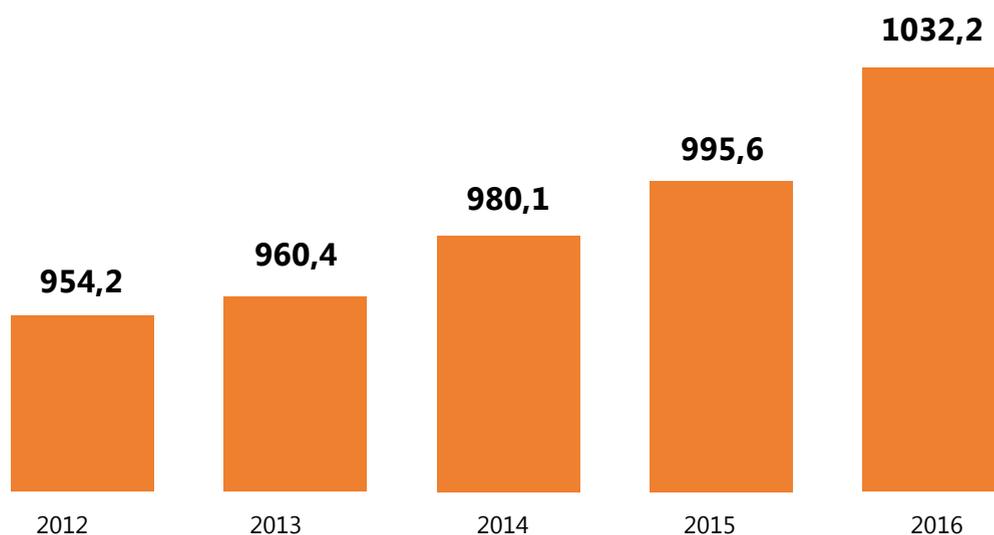
Международное исследование Alltech показало, что лидирующие 30 стран, ранжированные по объему выпускаемой продукции, представляют 82% комбикормовых заводов мира и производят 86% мирового объема. Лидирующими странами-производителями 2016 года в порядке вклада в общий объем являются Китай, США, Бразилия, Мексика, Испания, Россия, Германия, Япония и Франция. Они представляют 56% комбикормовых заводов мира и составляют 60% от общего производства.

Россия в рейтинге Alltech занимает седьмое место с объемом производства 29 млн т комбикормов и ростом 4%.

Региональные результаты

• **Европа.** Впервые за несколько лет Европейский союз продемонстрировал рост производства кормов. Испания стала лидером, увеличив выпуск на 8% и достигнув показателя в 31,9 млн т. Отрицательную динамику продемонстрировали Германия, Франция, Турция и Нидерланды. В целом страны Евросоюза произвели 249,4 млн т кормов.

Рисунок 1. Мировое производство кормов, млн т

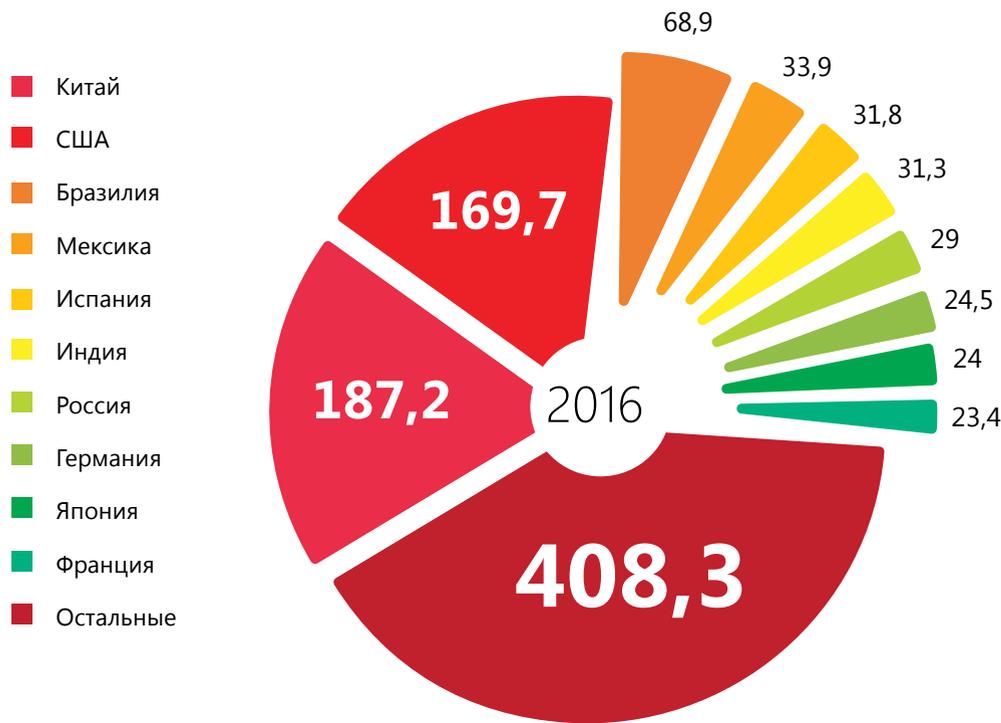


ЕС продемонстрировал рост индустрии кормов, лидером является Испания.

ку продемонстрировали Германия, Франция, Турция и Нидерланды. В целом страны Евросоюза произвели 249,4 млн т кормов.

• **Азия.** Китай остался лидером рейтинга со 187,2 млн т, в то же время увеличение объемов продемонстрировали Вьетнам, Пакистан, Индия и Япония. В частности, производство во Вьетнаме выросло на 21% за 2016 год за счет обеспечения кормами отрасли свиноводства и бройлерного птицеводства.

Рисунок 2. Страны-лидеры по производству кормов, млн т в 2016 году



водства, что позволило стране впервые войти в топ-15 лидеров. Азия остается в числе наиболее дорогих регионов для животноводства. Цены на корма в Японии являются одними из самых высоких в мире, а цены в Китае почти в два раза выше, чем в других странах из первой десятки.

- **Северная Америка.** Объемы производства в Северной Америке демонстрируют незначительные изменения. Однако данный регион является лидером в производстве кормов для мясного скота, индейки, домашних животных и лошадей.

- **Африка.** Африка показывает самый быстрый региональный рост пятый год подряд с более чем 50% стран с растущим производством. Нигерия, Алжир, Тунис, Кения и Замбия значительно увеличили объемы (более чем на 30%). Регион по-прежнему отстает по показателю количества кормов на душу населения, но демонстрирует постоянный потенциал роста. В Африке также отмечены одни из самых высоких цен на финишные корма. Нигерия и Камерун входят в пятерку наиболее дорогих стран по этому показателю.

- **Латинская Америка.** Бразилия остается лидером в данном сегменте, в то время как Мексика демонстрировала самый

\$ 460 млрд

В денежном выражении Alltech оценивает глобальный рынок кормов в 460 млрд долларов.

значительный рост в тоннаже и теперь представляет более 20% общего производства кормов в Латинской Америке, но это по-прежнему только половина от общего объема, выпущенного в Бразилии. Латинская Америка демонстрирует средние цены на корма, но Бразилия показывает рост по этому показателю. Если сравнивать с ценами в США, в Бразилии этот показатель выше на 20% для свиней и на 40% – для несушек и племенной птицы.

Россия стала седьмой на мировом рынке комбикормов.

«В совокупности цены на корма снизились, что повлекло за собой сокращение затрат на производство пищевых продуктов, – отметил Эйдан Конноли. – В мировом масштабе мы оцениваем емкость кормовой индустрии в 460 млрд долларов».

Структура производства по отраслям

- 44% общего объема кормов производят птицеводческие предприятия, с небольшим ростом по сравнению с прошлым годом. Это может быть связано с птичьим гриппом, объединением компаний и более низкой конверсией корма.

- Динамичный рост производства кормов также зафиксирован на свиноводческих предприятиях, особенно в таких странах Азии, как Вьетнам и Таиланд, которые сегодня входят в десятку лидеров по производству свинины. Более четверти глобального объема кормов приходится на Китай, несмотря на то, что количество свиноматок в стране за три года уменьшилось на 40%.

- США сохранили лидирующую позицию в производстве кормов для мясного скота и увеличили объемы на 10% по сравнению с 2015 годом. Китай, Испания, Турция и Мексика также показали рост производства кормов для мясного скота.

- Производство кормов для молочного скота осталось на уровне 2015 года, при этом позиции лидеров – США и Индии – укрепились, страны увеличили объемы на 12% и 14%. Однако в Европе произошел спад производства: Турция уменьшила выпуск кормов на 1,5 млн т, Германия – на 3,4 млн т, Франция – на 0,3 млн т.

- Производство кормов для аквакультуры продолжает расти с каждым годом: в 2016-м оно прибавило 12%, что связано с увеличением потребления искусственно выращенной рыбы. Рост производственных объемов Турции, Германии, Великобритании и Франции обеспечил сильное положение Европейского региона. В Африке показатель вырос более чем на 1 млн т, в то время как в Азии остался на том же уровне. **МП**

Автор:


**Леонид
Подобед,**

 доктор с.-х. наук, профессор,
главный научный сотрудник
Института свиноводства
и агропромышленного
производства НААН Украины

МИНЕРАЛЬНОЕ ПИТАНИЕ. СРАВНИТЕЛЬНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ МИНЕРАЛЬНЫХ КОРМОВЫХ ДОБАВОК

Начиная от зародышевого состояния и кончая убоем, т. е. на протяжении всей жизни, животным требуется постоянный приток минеральных веществ с кормом в достаточном ассортименте.

Народное присловье гласит: «Мясо у продуктивных животных растёт на кости». Это означает, что без нормального развития опорно-двигательной системы нет, и не может быть, эффективного выращивания животных для получения продукции любого вида – молока, мяса, яиц, шерсти.

Минералы – это не только костяк, это кислотно-щелочное равновесие, активация ферментов, составная часть гормонов. Более 170 тыс. веществ в организме содержат минералы, на минералы приходится свыше 4% массы.

Минералы сами не синтезируются в организме животных, а должны поступать постоянно с кормом и водой. Участие каждого минерала специфично. Замена одного минерала другим, даже очень близким по химическим свойствам, в любых соединениях организма ведет к резкому падению активности вещества или даже полному прекращению функциональной активности. Например, гормон тироксин химически идентичен тетраiodтиранину, однако замена йода на бром снижает активность тироксина в 17 раз.

Кроме того, минералы должны поступать в организм в строго определенных соотношениях. Их несоблюдение вызывает сначала кормовой антагонизм, а затем антагонизм минералов в межклеточном обмене. Это в свою очередь ведет к снижению продуктивности на 15–40%, а также вкусовых и питательных качеств продукции, вызывает отравление животных.

Особенность минеральных веществ заключается в том, что все они, являясь незаменимыми факторами питания, не несут энергии и белка в организм, а значит, с увеличением норм их включения в рацион требуется увеличение концентрации энер-

Хром выступает как фактор коррекции энергетического питания за счет активации работы гормона инсулина.

гии и протеина в других его компонентах. А это усложняет состав, а главное, удорожает стоимость кормления, что резко снижает эффективность производства в целом.

Учитывая это, главной тенденцией современного животноводства и птицеводства является постепенный переход на минеральные добавки с максимальной концентрацией действующего вещества (кальция, фосфора, натрия и других) в единице сухой массы. При таком подходе минимизируется доза ввода минеральной безэнергетической добавки и освобождается дополнительное место в рационе для использования более дешевых зерновых кормов и белковых компонентов.

Кроме того, больше внимания в последние годы стало уделяться гранулометрическому составу минеральных добавок. Оказалось, что отказ от их мучнистых форм и переход на специально приготовленные мелкогранулированные продукты замедляют скорость всасывания полезных веществ, но при этом степень использования их в организме возрастает практически в два раза. В результате степень извлечения макроэлементов из их добавок возрастает с 35–42% до 67–73%.

Для достижения желательных характеристик минералов, изложенных выше, при организации кальциевого питания пред-

Выбор минерала:

- Для минерального источника кальция концентрация в нем элемента должна быть в пределах 33–36%.
- Выбор минерального источника фосфора определяется концентрацией фосфора на уровне 23% и выше.
- Источники натрия должны сочетать поваренную соль, сернокислый натрий и питьевую соду одновременно.
- Источником серы являются сернокислая соль и элементарная сера.
- Ввод микроэлементов (железо, цинк, марганец, медь, кобальт, йод) – постепенный переход от минеральных солей к хелатам.
- Ультрамикроэлементы (селен, хром, кремний) – решение проблемы продукционных нарушений.

Таблица 1. Основные примерные оптимальные соотношения минералов в корме животных для получения максимальной продуктивности и хорошего качества продукции

Вид соотношений	Вид животных					
	КРС		Свиньи		Птица	
	Коровы дойные	Коровы сухостойные	Откорм	Свиноматки	Несушки	Бройлеры
Кальций: фосфор	1,5-2:1	1,0-1,2:1	1,2-1,5:1	1,5-2:1	3-3,5:1	1,2-1,4:1
Кальций: магний	1:0,7	1:0,5	1:0,6	1:0,7	-	-
Натрий: хлор	-	-	-	-	0,9-1:1	0,8-1:1
Калий: натрий	3-5:1	2,5:3:1	-	-		
Цинк: медь: марганец	-	-	-	-	50:10:70	32:30:32

почтение следует отдавать структурированным известнякам с концентрацией кальция в пределах 34–36% и содержанием нерастворимой золы не более 1–2%.

В качестве источника фосфора лучше использовать кормовые фосфаты с максимальной его концентрацией выше 23%. Поэтому рекомендуется выбирать монокальцийфосфат или моноаммонийфосфат.

Животные и птица нуждаются в обязательном поступлении в организм натрия, традиционным источником которого является поваренная соль. Тем не менее, наращивание уровня введения соли в рацион животных и птицы опасно с точки зрения возможного отравления, и кроме того, это приводит к появлению эффекта избытка хлора. В результате возникает негативный баланс электролитов в крови и тканях, что отрицательно сказывается на продуктивности, здоровье и сроках хозяйственного использования животных.

В силу этого определенное внимание в качестве источника натрия в последнее время все больше уделяется питьевой соде и сернокислому натрию как альтернативе поваренной соли.

Наука совершенствования состава и свойств премиксов пришла к однозначному выводу о необходимости постепенного ухода от химических солей микроэлементов, как в технологическом, так и в экологическом плане. Ибо химически соли микроэлементов вступают во взаимодействие между собой, понижая не только полезную степень их использования, но и обуславливая резкое снижение качества продуктов питания, вплоть до попадания нежелательных химических веществ в избыточном количестве в их состав. Поэтому новым направлением в совершенствовании состава премиксов является использование хелатных (биоорганических) форм микроэлементов. Эти формы не взаимодействуют между собой при введении в состав смеси. Они характеризуются макси-

Внимание в качестве источника натрия в последнее время всё больше уделяется питьевой соде и сернокислому натрию как альтернативе поваренной соли.

мальной степенью усвоения в организме, превышающей степень усвоения химических источников в 2–5 раз. Они безопасны с точки зрения экологии и качества продуктов питания.

Разработками в области минерального питания животных и птицы в последние годы обнаружена острая необходимость расширения микроминерального контроля рационов в направлении учета поступления в организм, кроме традиционных микроэлементов, еще и селена, хрома, кремния. Оказалось, что антиоксидантная защита селена – важнейший фактор слаженной работы организма по защите от избытка свободных радикалов и укрепления его гомеостаза.

Хром выступает как фактор коррекции энергетического питания за счет активации работы гормона инсулина. Его недостаток в рационе высокопродуктивных животных ощущается постоянно. В силу этого требуется дополнительная его добавка в корм.

Кремний – координатор работы всей системы микроэлементов в организме на всех стадиях их усвоения и использования в тканях тела. Поэтому контроль за его поступлением – один из решающих факторов укрепления опорно-двигательной и иммунной системы. Лучшей формой добавки кремния является его хелат. **МП**

Таблица 2. Основные корма – источники

Корма и добавки	Кальций	Фосфор	Калий	Магний	Сера
Грубые (сено, солома)	+	-	+	+/-	-
Сочные (сенаж, силос, корнеплоды)	+	-	+	-	-
Зерно	-	+	+/-	-	-
Жмыхи и шроты	-	+/-	+	-	-
Животные корма	+	+	-	+	+
Мел, известняк	+	-	-	-	-
Фосфаты	+/-	+	-	-	-

Отличие отечественных комбикормов от импортных:

- Много зерна (более 70%).
- Минимальная подготовка компонентов к введению в комбикорма. Подавляющее большинство ограничивается измельчением.
- Низкий процент использования белковых концентратов.
- Перенасыщение модными добавками без учета их взаимодействия.
- Минимальное использование побочных продуктов пищевой и легкой промышленности.
- Слабое внимание к качеству минералов.
- Низкая сменяемость рационов по фазам физиологического цикла.
- Высокая цена комбикорма (российские комбикорма не покупают никто и нигде в мире. Покупают только зерно, шроты и другие побочные продукты переработки пищи).

Автор:


**Аркадий
Синицын,**

 доктор химических наук, профессор,
заместитель директора по науке
Федерального исследовательского
центра «Фундаментальные основы
биотехнологии» Российской академии
наук (ФИЦ Биотехнологии РАН)

КОРМОВЫЕ ФЕРМЕНТЫ НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ

Федеральным исследовательским центром Биотехнологии РАН созданы кормовые ферментные препараты нового поколения, содержащие высокоактивные, стабильные и не ингибируемые белковыми ингибиторами злаков ферменты и минимум балластных белков.

Зерновые культуры широко применяются для производства кормов, однако содержат некрахмальные полисахариды (НПС) – целлюлозу, β-глюканы, ксиланы, которые отрицательно влияют на переваримость корма. Ферменты карбогидразы (целлюлазы, β-глюканызы, ксиланызы) разрушают НПС, поэтому ферментные препараты (ФП) карбогидраз находят широкое применение в качестве кормовых добавок для животных и птицы.

ФП карбогидраз используются в различных отраслях промышленности и сельского хозяйства. По сложившейся практике в большинстве случаев в качестве традиционных кормовых ФП первого поколения используются те же, что и для других областей применения, без специальной адаптации.

Требования, предъявляемые к эффективным кормовым ФП, заключаются в следующем:

- Они должны иметь сбалансированный компонентный состав (повышенное содержание полезных для кормового применения ферментов с минимальным содержанием «балластных» ферментов).
- Входящие в состав ферменты должны иметь повышенную молекулярную активность.
- Ферменты (ксиланызы) не должны ингибироваться белковыми ингибиторами злаков.
- Ферменты должны быть стабильны при 75–80 °С (температура гранулирования комбикормов) – это относится в первую очередь к ксиланазам, менее стабильным, чем целлюлазы и β-глюканызы.

Нами реализованы подходы по созданию кормовых ФП нового поколения, отвечающих выдвинутому требованиям.

Таблица 1. Состав кормовых ферментных препаратов 1-го поколения (в % от общего содержания белка)

Индивидуальные ферменты	Целлюлаза	Ксиланаза
Эндоглюканызы (β-глюканызы)	17,5	16
Целлобиогидролазы	65	47
Ксиланызы	4	18
Другие ферменты	13,5	19

Таблица 2. Состав кормовых ферментных препаратов нового поколения (в % от общего содержания белка)

Индивидуальные ферменты	Целлюлаза-Н	Ксиланаза-Н	Целлюлаза-Ксиланаза-Н
Эндоглюканызы (β-глюканызы)	~70	~5	~20
Ксиланызы	~4	~40-50	~60
Целлобиогидролазы	~14	~20	~15
Прочие ферменты	~12	~15-25	~5

Кормовые ФП первого поколения содержат значительное количество «балластных» ферментов, что уменьшает эффективность их применения в качестве кормовых добавок. В табл. 1 приведен состав двух коммерческих кормовых ФП первого поколения – один из них позиционируется производителем как Целлюлаза, второй – как Ксиланаза.

Оба ФП имеют одинаковый по качественному составу ферментный комплекс: мажорными ферментами являются целлобиогидролазы, которые не вносят значительный вклад в разрушение НПС и являются с точки зрения кормового применения «балластными». Кормовые ферменты представлены эндоглюканызами (β-глюканызами) и ксиланазами. Основное различие между двумя ФП состоит в содержании кси-

ланызы (4 и 18%), при этом содержание эндоглюканызы (β-глюканызы) практически одинаковое (17,5 и 16%).

Нами создано семейство штаммов микроорганизмов – продуцентов эндоглюканызы (целлюлазы), β-глюканызы и ксиланызы, использование которых позволило получить ФП целлюлазы нового поколения (Целлюлаза-Н, Ксиланаза-Н, Целлюлаза-Ксиланаза-Н). При одинаковой дозировке с ФП первого поколения обеспечивают более быстрое и глубокое разрушение НПС, что делает их перспективными для использования в качестве кормовой добавки. В табл. 2 приведен состав новых ФП. Целлюлаза-Н характеризуется высоким содержанием эндоглюканызы (β-глюканызы) – около 70% от общего содержания белка, Ксиланаза-Н – высоким содержанием ксиланызы (40–50% от содержания белка), Целлюлаза-Ксиланаза-Н содержит около 20% эндоглюканызы (β-глюканызы), а также около 60% ксиланызы. При этом содержание балластных ферментов в ФП нового поколения существенно снижено.

Кроме того, удалось существенно повысить удельную эндоглюканызную (в 2–4 раза) и β-глюканызную (в 6–7 раз) активность Целлюлазы-Н и примерно в два раза удельную ксиланызную активность Ксиланызы-Н. Новые ФП демонстрировали более высокую стабильность эндоглюканызной и β-глюканызной активности: при 75–80 °С время полуинактивации эндоглюканызной и β-глюканызной активности в 2–2,5 раза, а ксиланызы – в 8–10 раз превосходит таковое для традиционных ФП.

Большинство из микробных ксиланызы, входящих в состав кормовых ФП первого поколения, ингибируются белковыми ингибиторами зерна (пшеницы и ржи), что уменьшает эффективность их применения, причем этот фактор обычно не учитывается потребителем при выборе ФП. Поэтому особенно следует подчеркнуть, что созданные нами ФП нового поколения содержат ксиланазу, не ингибируемую белковыми ингибиторами зерна злаков. **МП**



Международная выставка VIV Russia 2017

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

23-25 мая
Москва, Крокус Экспо

FEED to MEAT

Более 400 компаний из 36 стран мира в области животноводства, свиноводства, птицеводства, кормопроизводства и здоровья животных представят новейшее оборудование, технологии и инновационные разработки для специалистов агропромышленного комплекса.



САММИТ

Meat & Poultry



Fish & Seafood

23-25 МАЯ

📍 МОСКВА, КРОКУС ЭКСПО

www.MPFsummit.ru

Организаторы:

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

Organized by:

E-mail: info@vivrussia.ru

www.vivrussia.ru • www.viv.net

 **vnu exhibitions**
europe



№ 1

1-Й ТОВАРИЩЕСКИЙ СЪЕЗД МЯСОПЕРЕРАБОТЧИКОВ

Ладожское озеро

**30 ИЮНЯ–
03 ИЮЛЯ 2017**

Организатор съезда:
ИД «СФЕРА»



Регистрация и подробная
информация:

+7 (812) 70-236-30

sfm.events
info@sfm.events