

# МЯСНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

## РЕГИОНЫ

Основная цель АПК Белгородской области на ближайшие годы – обеспечить продуктами питания не менее 10 млн человек за счет увеличения объемов валового производства продукции сельского хозяйства до 1 трлн рублей.

38

**Илан Остроброд,**  
генеральный директор  
супермаркета кошерных  
продуктов «Кошер Гурмэ»:

«Российских производителей кошерных продуктов не так много, но все же есть тенденция к появлению новых. Пару десятков лет назад в Москве, например, было крайне сложно купить кошерное мясо. Теперь оно здесь производится».

48

## АНАЛИТИКА

Пятерка крупнейших по объемам импорта свинины стран включала Италию (1.02 млн тонн), Германию (925 тыс. тонн), Японию (791 тыс. тонн), Китай (778 тыс. тонн) и Мексику (723 тыс. тонн), занимавшие в совокупности 41% от мирового импорта.

8





# HANDTMANN VF 800

ПОЛУЧИТЕ НЕЗАБЫВАЕМЫЕ ВПЕЧАТЛЕНИЯ ОТ ПРЕМЬЕРЫ ГОДА



# КАЛЕН

## Преимущества

- Высокая точность порционирования благодаря усовершенствованному роторному механизму подачи.
- Низкая степень износа за счет надежной конструкции и использования высококачественных материалов.
- Превосходное качество продуктов благодаря бережной подаче и применяемой системе контроля качества продукции
- Регулируемая производительность наполнения, соответствующая требованиям завтрашнего дня.
- Дизайн с учетом требований гигиены на высочайшем уровне для выполнения быстрой и надежной чистки.
- Уникальная эргономика для простого и надежного управления
- Энергоэффективность сервоприводов Handtmann, подтвержденная сертификатом TÜV.



[www.handtmann.com](http://www.handtmann.com)

**handtmann**  
Идеи с будущим.



# 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,  
профессор, академик РАН,  
заслуженный деятель науки РФ:

*«Журналы ИД «Сфера» – это кладезь интересных и полезных статей. Я с удовольствием читаю и публикуюсь в этих изданиях. Призываю всех, кто занимается наукой в области пищевой перерабатывающей промышленности и АПК, публиковаться и подписываться на журналы ИД «Сфера». Мне кажется, у такой прессы и интернет-портала с профессиональным сообществом есть очень хорошая перспектива».*



**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.



**Доморошенко  
Мария Львовна,**  
заведующая отделом производства  
пищевых растительных белков  
и биотехнологии ВНИИ жиров.



**Тимченко  
Виктор Наумович,**  
кандидат экономических наук,  
почетный член Национальной  
академии аграрных наук Украины.



**Глубоковский  
Михаил Константинович,**  
доктор биологических наук, директор  
ВНИИ рыбного хозяйства и океанографии.



**Ванеев  
Вадим Шалвович,**  
владелец, основатель и генеральный  
директор агрокластера «Евродон».



**Маницкая  
Людмила Николаевна,**  
исполнительный директор РСПМО,  
кандидат экономических наук,  
заслуженный работник пищевой  
и перерабатывающей промышленности.



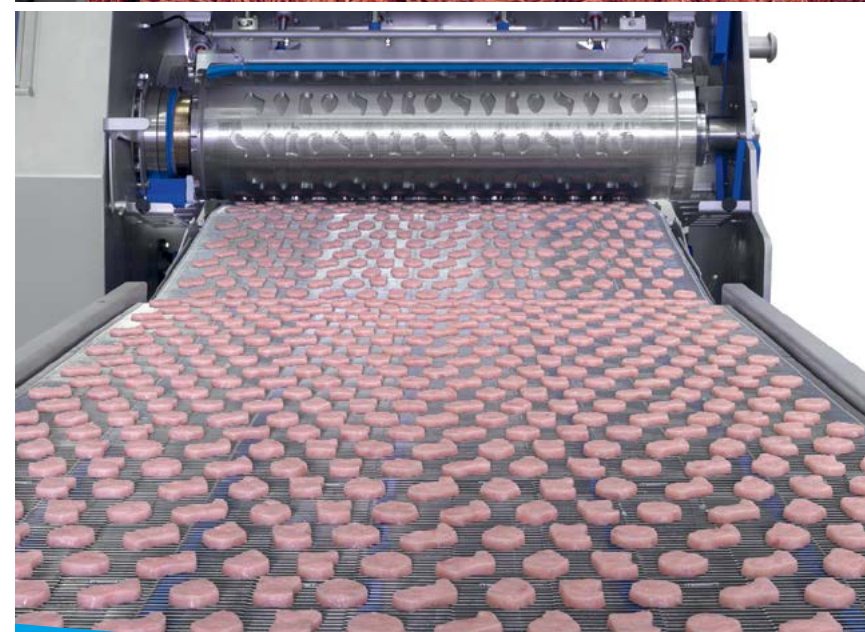
**Егоров  
Иван Афанасьевич,**  
доктор биологических наук, профессор,  
академик Российской академии  
сельскохозяйственных наук, первый  
заместитель директора ВНИТИП по НИР.



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



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



реклама

## 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

**GEA** engineering for  
a better world



Содержание

18

**Фоторепортаж**  
Сегодня упаковочная промышленность выступает одним из стимулов роста и развития глобальной экономики.



- 6 **Слово редактора**  
Аналитики обсуждают возможности российского рынка свинины
- 8 **Аналитика**  
Китай – лидер мирового производства свинины
- 10 **Мнение эксперта**  
Изменение цен на свинину в России
- 12 **Событие**  
1-й Товарищеский Съезд Мясопереработчиков состоялся!
- 18 **Ветеринария**  
Африканская чума свиней: вопросы эпизоотологии и современного состояния свиноводства
- 22 **Фоторепортаж**  
Интерпак

- 32 **Упаковка и оболочка**  
Пленка АМИСТАЙЛ CPP/CPE: в лучшем виде на показ
- 34 **Инновационные пленочные материалы**
- 36 **Разогрейте свой бизнес:**  
инновационная термостойкая упаковка удовлетворяет изменяющийся спрос на рынке
- 38 **Технологии**  
Поршневые компрессоры предлагают новые возможности для российского рынка
- 39 **Ингредиенты**  
Ветчина «Застольная» 250
- 40 **IT-технологии**  
Colruyt делает ставку на CSB Factory ERP®
- 42 **Собственник**  
Handtmann: вековые традиции

- 44 **Регионы**  
Белогорье – мясная столица России
- 52 **Корма**  
Альтруизм коровы мешает ее долголетию
- 54 **От слов к делу**  
Илан Остроброд: «Рынок кошерных продуктов растет с каждым годом»
- 58 **Актуально**  
Вариабельность качества сои и соевого шрота: последствия при составлении кормовых рационов для моногастрических животных
- 60 **О развитии сельского хозяйства в США и в России**
- 62 **Рынок**  
Рынок колбасных изделий

Сфера

Мясная сфера  
(Мясная промышленность) №3 (118) 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) 245-67-70,  
www.sfera.fm

Управляющий:  
ИП Захаров Алексей Павлович

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

Реклама:  
Виктория Паленова  
v.palenova@sfera.fm

Надежда Антимова  
n.antimova@sfera.fm

Екатерина Зенько  
e.zenko@sfera.fm

Екатерина Полищук  
e.polishuk@sfera.fm

Оксана Перепелница  
o.perpelitza@sfera.fm

Евгения Гненная  
e.gnenpaya@sfera.fm

Валерия Скиданова  
v.skidanova@sfera.fm

Ирина Крецул  
i.kretsul@sfera.fm

Лилия Далакишвили  
l.dalakishvili@sfera.fm

Главный редактор:  
Светлана Клепикова  
s.klepikova@sfera.fm

Выпускающий редактор:  
Ксения Жукова  
ksenia\_kalanova@mail.ru

Дизайн и верстка:  
Лилия Слесарева  
l.slyusareva@sfera.fm

Корректор:  
Лариса Торопова

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 **П**, публикуются на коммерческой основе. Материалы, отмеченные значком **МП**, являются редакционными. Мнение авторов не всегда совпадает с мнением редакции.  
Отпечатано в типографии «ПремиумПресс». Подписано в печать: 26.07.17. Тираж: 3 000 экз.



MOVISTICK  
TRIPLEX

ЭКСПОНЕНЦИАЛЬНОЕ  
ИНЪЕЦИРОВАНИЕ



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

реклама

www.metalquimia.com

@MetalquimiaNews



Тел/факс +7 (495) 786 8565





Ксения Жукова,  
редактор ИД «Сфера»

По материалам открытых  
источников

## АНАЛИТИКИ ОБСУЖДАЮТ ВОЗМОЖНОСТИ РОССИЙСКОГО РЫНКА СВИНИНЫ

Российский рынок свинины близок к насыщению, поэтому ускорения темпов его роста в ближайшее время ждать не стоит. Такое мнение выражают эксперты компании IndexBox.

Россия преуспела в производстве свинины, а потенциал дальнейшего развития рынка напрямую зависит от ситуации с очагами АЧС, которая каждый год отвлекает игроков рынка от их основной задачи.

Как сообщает РБК, по подсчетам Россельхознадзора совокупные убытки российских аграриев от африканской чумы свиней за последние девять лет могли достичь 75 млрд рублей. В 2017 году заболевание зарегистрировано в десяти регионах России и вполне еще может расширить свою географию.

По данным Россельхознадзора, больше всего «досталось» Приволжскому и Центральному федеральным округам, ведь именно там сосредоточено 60% российского поголовья свиней. «Прямые убытки от африканской чумы свиней составили 5 млрд рублей, косвенные можно считать по-разному, но от 50 до 70 млрд рублей от простоя предприятий», – цитирует РБК руководителя Россельхознадзора. Таким образом, общие потери составили до 75 млрд рублей.

По оценке IndexBox, рынками сбыта отечественной продукции в будущем могут стать некоторые азиатские государства, в том числе Китай, однако эксперты отмечают, что большого интереса к российским производителям свинины на данный момент предполагаемые страны-получате-

5 млрд руб.

Прямые убытки  
от африканской чумы  
свиней составили  
5 млрд рублей.

ли не выказывают. Эксперты IndexBox полагают, что еще одним драйвером роста может стать рост внутреннего спроса на фоне увеличения реальных доходов населения, среднегодовые темпы прироста которых, согласно прогнозу Минэкономразвития (МЭР), в 2017–2019 гг. составят около 1%.

Что касается прогноза на будущее, по мнению аналитиков BusinessStat, в 2017–2021 гг. продажи свинины будут расти темпами в 2,6–4,2%. Росту продаж свинины будут способствовать стабилизация покупательной способности населения по мере выхода экономики страны из кризиса, а также дальнейшее развитие свиноводческого комплекса в России, которое сделает продукцию отрасли еще более доступной для населения с точки зрения цен на данную продукцию. В 2021 году продажи составят 4179,7 тыс. т свинины, что превысит значение 2016 года на 17,6%. МП

# Эффективность выше на 25%!

EXCELLENCE IN  
CLIPPING

Клипсование с одновременным наложением петли, автоматическое подвешивание и размещение на копильной палке

Для больших объемов производства в диапазоне калибров от 38 до 100 мм

До 37% экономии расходов на персонал

Потенциальное увеличение производительности с 2 т до 4 т на человека по сравнению с FCA 3430

**FCHL 160**  
**НОВИНКА!**



Ждем Вас на выставке  
Павильон Форум, стенд FC 075



лидерство · новаторство · надежность

**poly-clip®**  
**SYSTEM**

Poly-clip System · Niedeckerstraße 1 · 65795 Hattersheim a.M. · Germany  
marketing@polyclip.com · Смотри также: polyclip.com/5338  
Ваш партнер в России и СНГ: www.pyclip.com/russianfederation.htm



Автор:



**Анна Сергеева,**  
специалист  
департамента  
исследований  
глобальных рынков  
IndexBox Russia



# КИТАЙ – ЛИДЕР МИРОВОГО ПРОИЗВОДСТВА СВИНИНЫ

Мировое свиноводство устойчиво развивается и является важнейшей отраслью животноводства. Увеличивается поголовье свиней, что дает стабильный прирост мирового выпуска свинины – за последние восемь лет он увеличился на 18%. В 2015 году мировой объем производства свинины составил 118 млн т, увеличившись на 2,6 млн т (или 2,3%) за последний год.

В различных регионах свиноводство развивается неравномерно. Крупнейшим производителем свинины в мире является Китай (57,6 млн т в 2015 году), который занимал 49% в общемировом выпуске свинины. За 2015 год производство свинины в Китае увеличилось на 4%. В свиноводстве Китая происходят как количественные (увеличение поголовья свиней), так и качественные изменения (для последних лет характерен рост убойного веса). Этого удалось достичь за счет интенсификации откорма и совершенствования продуктивных и племенных качеств свиней, а именно скрещивания домашних и импортируемых особей. Для домашних китайских пород характерны молочность и многоплодие, а для импортируемых из США (породы Duroc, Hampshire, Yorkshire) и других стран (породы Chester White и Landrace) – крупный вес туши и более интенсивный рост.

Второе место среди крупнейших производителей свинины занимали США (10,5 млн т) с долей 9% в мировом выпуске. В США выращивают преимущественно местные и гибридные породы. Наиболее популярные местные породы – Duroc, Landrace и Hampshire.

Другими крупнейшими производителями являлись Германия (5,5 млн т), Испания (3,5 млн т), Вьетнам (3,4 млн т), Бразилия (3,1 млн т) и Россия (3 млн т). Эти пять стран совокупно составили 16% в мировом выпуске свинины. В Европе производство свинины остается



Крупнейшим производителем свинины в мире является Китай (57,6 млн т в 2015 году), который занимал 49% в общемировом выпуске свинины.

стабильным при сокращении поголовья свиней. Этого удалось достичь за счет роста убойной массы в результате улучшения технологий скрещивания, гибридизации и кормления.

Десятка крупнейших поставщиков свинины (по убитому поголовью) на мировом рынке представлена следующими компаниями: WH Group – 48,3 млн голов (Китай), JBS Foods International – 28 млн голов (Бразилия), Smithfield Foods – 27,9 млн голов и JBS USA – 22,3 млн голов (США), Danish Crown – 22 млн голов (Дания), Tyson Foods Inc. – 19,9 млн голов (США), Tonnies – 17,5 млн голов (Германия), Yurun Group – 16,6 млн голов (Китай), Vion Food Group Ltd. – 15,7 млн голов (Нидерланды) и Shuanghui Development – 15 млн голов (Китай).

Мировой экспорт свинины составил 11,0 млн т в 2015 году – на 3,6% больше, чем годом ранее. Таким образом, около 9% мирового выпуска направлялось на экспорт. Наибольший объем свинины был поставлен из Германии (1,78 млн т), США (1,53 млн т), Испании (1,25 млн т), Дании (1,13 млн т), Нидерландов (0,94 млн т), Канады (0,87 млн т) и Белгии (0,72 млн т). На долю этих стран пришлось 75% общего экспорта свинины в мире. Наиболее заметный прирост экспорта за 2015 год был отмечен в Испании (+17%).

Несмотря на то, что Китай является крупнейшим производителем свинины в мире, объем экспорта из



Мировой экспорт свинины составил 11,0 млн т в 2015 году – на 3,6% больше, чем годом ранее. Таким образом, около 9% мирового выпуска направлялось на экспорт.

страны незначителен – всего 0,7% в мировом экспорте в 2015 году. Почти весь объем выпуска направляется на внутреннее потребление. В отличие от Китая крупные европейские производители – Германия и Испания – экспортировали более трети от собственного объема производства, а в Дании и вовсе экспорт составил 74% от объемов производства.

В Дании свиноводство характеризуется высоким уровнем развития. Наиболее распространенной породой в стране является Landrace. Особенностью отрасли в стране является централизованная система управления племенной работой через Национальный комитет по разведению свиней. Помимо мелких ферм, в стране действуют также крупные производства на основе частного капитала.

Несмотря на развитость свиноводства в различных регионах, некоторые страны испытывают потребность в импорте свинины для удовлетворения растущего спроса. Объем мирового импорта свинины оценивался на уровне 10,4 млн т, что было на 2% больше, чем в 2014 году. Пятерка крупнейших по объемам импорта стран включала Италию (1,02 млн т), Германию (925 тыс. т), Японию (791 тыс. т), Китай (778 тыс. т) и Мексику (723 тыс. т), занимавшие в совокупности 41% от мирового импорта. Объем поставок в Италию за последний год был относительно стабильным, а в Германию и Японию сократился на 7,0% и 4,7%, соответственно.

Что касается торговых ограничений, то страны устанавливают импортные тарифы на ввоз свинины для поддержания национального производства и ограничения притока импортного мяса на рынок. Между европейскими странами введен режим беспошлинной торговли свининой.

По последним данным, в Италии – крупнейшем импортере свинины действуют различные тарифные ставки:

- для туши и полутуши – 300,23 долл./т для Перу, 256,54 долл./т для стран Центральной Америки, 600,46 – для ряда других стран, включая США и Китай;
- для окороков, лопаток и отрубов из них – 435,78 долл./т для Перу, 373,05 долл./т для стран Центральной Америки, 871,56 – для ряда других стран, включая США и Китай;
- для прочих частей – 336,08 долл./т для Перу, 287,91 долл./т для стран Центральной Америки, 673,27 – для ряда других стран, включая США и Китай.

В США действуют следующие ограничительные пошлины: для туши и полутуши – 55 долл./т для Кубы и Кореи, для остальных стран – нулевые тарифы; для окороков, лопаток и отрубов из них – 72 долл./т для Кубы и Кореи, 14 долл./т для других стран кроме Мексики, Канады, Австралии, Чили, Колумбии, Перу и ряда других стран.



## 22–23.11.2017

**СВИНОВОДСТВО: СЕЛЕКЦИЯ, ГЕНЕТИКА, КОРМА И ВЕТЕРИНАРИЯ**

Организатор форума:  
ИД «Сфера»



Регистрация и подробная информация:  
**+7 (812) 245-67-70**

**sfm.events**  
info@sfm.events

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](http://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

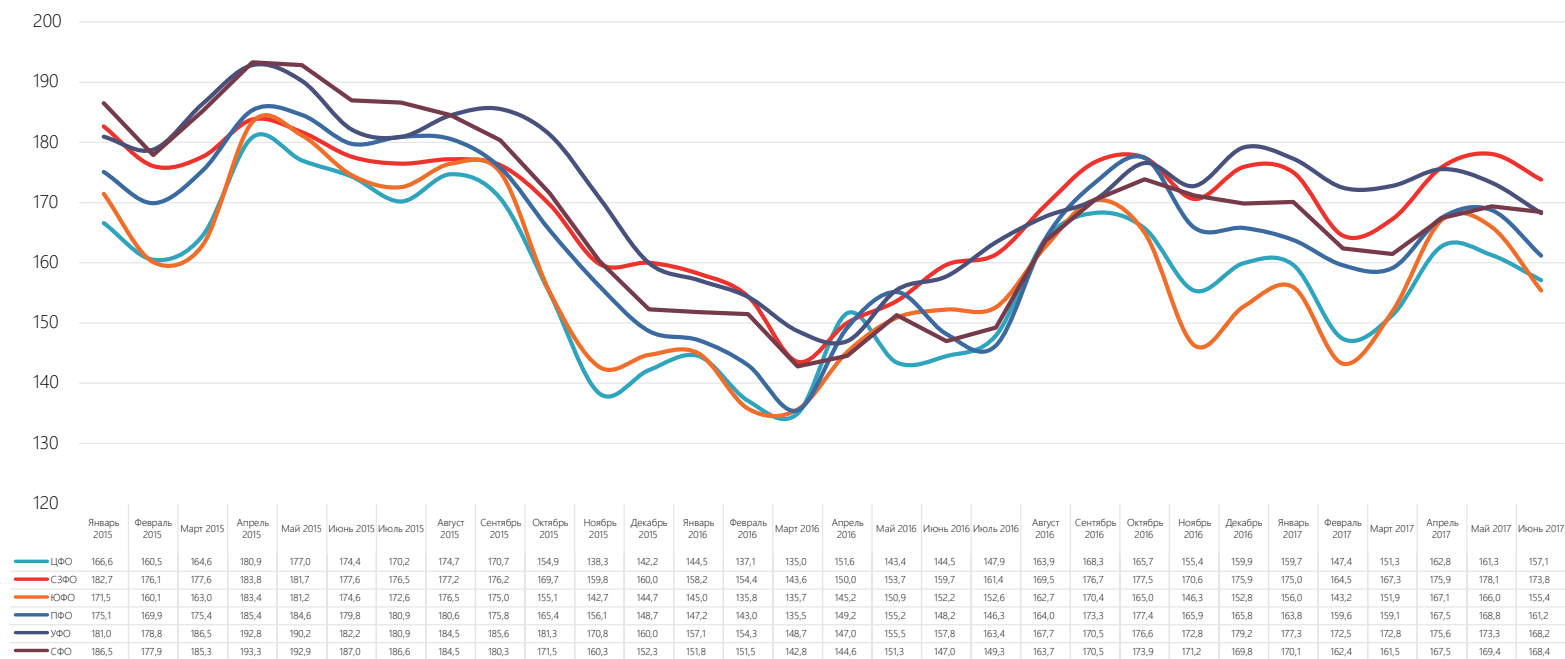




Автор: **Любовь Бурдиенко**,  
коммерческий директор  
информационно-аналитического  
агентства «ИМИТ»

# ИЗМЕНЕНИЕ ЦЕН НА СВИНИНУ В РОССИИ

Динамика средних цен на свиные полутопи по федеральным округам России (включая НДС) руб./кг



По итогам первого полугодия 2017 года стоимость свинины в России снизилась на 1,8% (конец периода к началу), при этом за аналогичный период прошлого года цена на свинину в среднем по России выросла на 0,6% (конец периода к началу). Анализируя цены на отечественную свинину в полутопах в ежемесячном разрезе, можно сказать, что максимальное удорожание свинины в оптовом звене происходит в апреле на фоне сезонного роста спроса. Падает цена только в феврале, когда спрос на свинину, да и на мясо в принципе, снижается.

Говоря о ценах по федеральным округам, можно выделить тенденцию разрыва стоимости при одинаковой динамике: в июне 2016 года разрыв стоимости свинины между ЦФО и СЗФО был 12 руб./кг, а на конец июня 2017 года – 19 руб./кг. Также кардинально изменился разрыв цен между ЦФО и ЮФО – ранее в ЮФО свинина была на 8,5 руб./кг дороже, чем в ЦФО, а сейчас она дешевле на 0,2 руб./кг. В Сибири, к примеру, разрыв цен

Анализируя цены на отечественную свинину в полутопах в ежемесячном разрезе, можно сказать, что максимальное удорожание свинины в оптовом звене происходит в апреле на фоне сезонного роста спроса.

стал почти на 15 руб./кг (СФО по отношению к ЦФО), а в июне прошлого года разница цен между данными округами была всего 1,9 руб./кг. Все это объясняется выходом на заявленные мощности новых производителей, что приводит к изменению регионального баланса рынка свинины.

Если говорить о долгосрочном изменении цен на свинину, то при резком уве-

личении объемов импорта цены будут снижаться, при резком увеличении экспорта – расти. Динамика всех видов отрубов будет происходить синхронно.

Для отрасли свиноводства переломным будет 2018 год: возможно, прекратится спор во Всемирной торговой организации (ВТО) по иску Евросоюза к Российской Федерации относительно временного ограничения ввоза на территорию Таможенного союза (ТС) свинины из стран Евросоюза из-за африканской чумы свиней (АЧС), которое было введено Россельхознадзором с 25 января 2014 года. Будет повышаться конкуренция на отечественном рынке из-за увеличения производства, что может привести к падению цен до 15%, вследствие чего низкоэффективные предприятия будут вынуждены уйти с рынка и цена, возможно, стабилизируется. Дальнейшая динамика оптовых цен на свинину будет формироваться под действием инфляции, курса национальной валюты и мировых цен на свинину. **ИМИТ**



**упаковка**  
PROCESSING & PACKAGING  
23 – 26 ЯНВАРЯ 2018  
**МОСКВА**  
MEMBER OF INTERPACK ALLIANCE

WWW.UPAKOVKA-TRADEFAIR.RU

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ:



**XXVI** международная  
Продовольственная  
выставка «**Петерфуд**»

15-17 НОЯБРЯ 2017,  
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, ЭКСПОФОРУМ

**Ваши лучшие возможности по входу на рынок Северо-Запада**

**Примите участие в главной продовольственной выставке Северо-Запада «ПЕТЕРФУД-2017»**

**Главное событие продовольственного бизнеса одного из крупнейших регионов**

- 200 экспонентов из 15 стран
- 7 000 посетителей-специалистов
- 120 закупщиков из 50 федеральных и региональных сетей и закупочных союзов

**Комплекс инструментов для входа в розничные сети Северо-Запада**

- 6 500 переговоров о поставках в сети в **Центре Закупок Сетей™**
- Каждый поставщик получил одобрение своего предложения в среднем **от 5 сетей** (на выставке «Петерфуд-2016»)
- **Гарантированный контакт с закупщиками** 50 розничных сетей прямо на вашем стенде (программа «Активные сетевые продажи»)

**Информация из «первых уст» от руководителей розничных сетей**

Узнайте о планах развития, ассортиментной политике, критериях отбора, необходимых условиях заключения контракта на **форуме «Торговля Большого Города»**



Коммерческий директор сети **РЕАЛЬ** дегустирует продукцию экспонентов



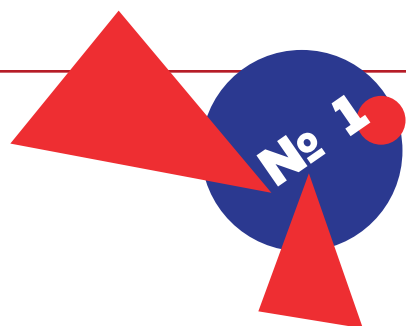
Переговоры с сетью **МАГНИТ** в Центре Закупок Сетей™

**ЗАБРОНИРУЙТЕ ЛУЧШИЙ СТЕНД на [www.peterfood.ru](http://www.peterfood.ru)**



Тел./факс: (812) 327 49 18, (495) 730 79 06  
E-mail: [imperia@imperiaforum.ru](mailto:imperia@imperiaforum.ru)  
[www.peterfood.ru](http://www.peterfood.ru)





Событие:  
**1-й Товарищеский Съезд  
Мясопереработчиков**

Организатор:  
**Издательский дом «Сфера»**

Дата:  
**30.06-3.07.2017**

Фото, видео, отзывы:  
**www.sfm.event**



## 1-Й ТОВАРИЩЕСКИЙ СЪЕЗД МЯСОПЕРЕРАБОТЧИКОВ СОСТОЯЛСЯ!

▲  
На борту теплохода  
в качестве  
участников также  
были представители  
селекционно-  
генетического центра  
«Знаменский»,  
мясоперерабатывающих  
компаний «Тавр»,  
«Черкизово»  
и «Снежана»,  
мясоперерабатывающего  
завода «Телец»,  
МПК «Каневской»,  
ООО «АПК АгроФуд»  
и других предприятий.

С 30 июня по 3 июля впервые прошел 1-й Товарищеский Съезд Мясопереработчиков, организатором которого выступил Издательский дом «Сфера». Местом проведения стал теплоход «Санкт-Петербург», который следовал по маршруту Санкт-Петербург – Мандроги – Валаам – Санкт-Петербург. На его борту собралось более 100 представителей мясоперерабатывающей отрасли.

**Т**оварищеский Съезд Мясопереработчиков прошел в формате конференции на борту теплохода, где собрались представители мясоперерабатывающих предприятий, ведущие маркетологи, производители оборудования, упаковки и ингредиентов для мясной отрасли. Подобный симбиоз делового мероприятия и экскурсионной программы вылился в уникальный в своем роде круиз, где встретились профессионалы своего дела,

которые, каждый со своей стороны, создают, развивают и направляют российскую мясоперерабатывающую отрасль.

В числе спикеров были представители Всероссийского научно-исследовательского института мясной промышленности им. В.М. Горбатова – руководитель Центра экономико-аналитических исследований и IT-технологий Дмитрий Гордеев и заместитель директора по научной работе Оксана Кузнецова. Представители ВНИИМП



Товарищеский Съезд  
Мясопереработчиков  
прошел в формате  
конференции на борту  
теплохода.

обсудили с участниками вопросы госрегулирования мясоперерабатывающей отрасли и развитие рынка колбасных изделий в России – его состояние и возможные пути развития.

Представители Национального союза мясопереработчиков – исполнительный директор Екатерина Лучкина и заместитель председателя экспертного совета по технологическому регулированию Екатерина Кантор – представили участникам съезда тактику вы-



**Владимир Артеменко,**  
директор компании  
«Екатерининский мясокомбинат»:

*«Насыщенная и разнообразная программа съезда не только принесла много новой полезной информации, но и позволила отдохнуть, прекрасно провести время среди коллег и профессионалов».*

живания для игроков отрасли в условиях недружелюбных стратегий и дали рекомендации по общению с ревизорами, которые инспектируют производственные площадки. Вопросы ведения диалога с ревизорами вызвали большой интерес у представителей мясоперерабатывающих производств, поскольку профессионализм и знание в этом направлении могут решить множество проблем, с которыми сталкиваются мясопереработчики при общении с проверяющими органами. Знание законодательных тонкостей, правильная трактовка тех или иных формулировок в документации и осведомленность принимающей стороны зачастую позволяют предприятию избежать значительных штрафов. Обо всем этом и рассказала в своем докладе Екатерина Кантор, чье выступление вызвало оживленный диалог и заинтересованность со стороны участников конференции.

Конференция проходила при поддержке ВНИИМП им. В.М. Горбатова и Национального союза мясопереработчиков.

В качестве спикеров съезда выступили известные эксперты: ведущий российский маркетолог и брендмейкер Самвел Аветисян, генеральный директор консалтинговой компании «Дымшиц и партнеры» Михаил Дымшиц, президент центра «Ясные решения» («Качалов и коллеги») Игорь Качалов. Это опытные специалисты, профессионалы, которые могут объяснить каждое движение и выбор покупателя, по-





Все путешествие участников сопровождали артисты, которые помогли создать уникальную атмосферу на теплоходе. Среди них известные всем и каждому Татьяна Буланова, Юрий Гальцев и Олег Кваша.



**Дмитрий Черников,**  
собственник, компания  
«Мир колбас»:

*«Я считаю, что подобные конференции необходимо проводить в дальнейшем. На таких мероприятиях люди получают контакты, информацию, новые знакомства. Все это в будущем поможет каждому из нас в развитии бизнеса».*

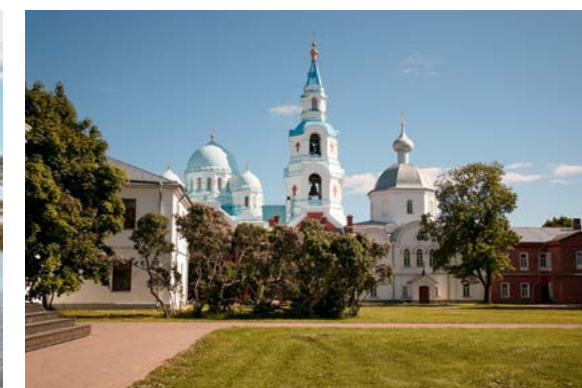


могут анализировать потребительский спрос и его изменения и работать с этим, используя все доступные инструменты для продвижения товара и ведения «диалога» с покупателем. Участники услышали от ведущих маркетологов о том, как продвигать свой продукт на региональном рынке, узнали о тенденциях потребительского поведения, которые сегодня главенствуют на мясном рынке, получили информацию о бережливом маркетинге и о том, как добиться высоких результатов, сохраняя при этом бюджет.

На борту теплохода в качестве участников также были представители селекционно-генетического центра «Знаменский», мясоперерабатывающих компаний «Тавр», «Черкизово» и «Снежана», мясоперерабатывающего завода «Телец», МПК «Каневской», ООО «АПК АгроФуд» и других предприятий. В качестве Золотого партнера Первого Товарищеского Съезда мясопереработчиков выступила группа компаний «ОМЕГА». Руководитель отдела развития и главные технологи в рамках деловой программы представили участникам «Топ-5 идей для



Подобный симбиоз делового мероприятия и экскурсионной программы вылился в уникальный в своем роде круиз, где встретились профессионалы своего дела, которые, каждый со своей стороны, создают, развивают и направляют российскую мясоперерабатывающую отрасль.



**Денис Мартасов,**  
директор департамента маркетинга,  
компания ABI PRODUCT:

*«Наша компания является одним из крупнейших мясопереработчиков России. Сегодня перед мясоперерабатывающей отраслью стоит множество сложных задач. Прекрасно, что организаторы пытаются консолидировать участников этого большого рынка, чтобы мы вместе могли его развивать».*

мясопереработки». Серебряными партнерами Съезда мясопереработчиков выступили компании «Логос», Belstar и Selena Vostok. Представители компаний выступили в качестве спикеров и рассказали о технических возможностях и инновациях, собственные разработки и тех возможностях, которые их компании готовы открыть рынку в партнерстве с мясопереработчиками. Организаторы мероприятия в лице ИД «Сфера» позаботились не только о насыщенной деловой программе. Часть времени была отведена на



интереснейшие экскурсии, которые составили значительную часть путешествия, дали возможность участникам пообщаться в неформальной обстановке, отдохнуть и насладиться поездкой. Первая половина путешествия была отмечена посещением уникальной туристической деревни Мандроги, где гости посмотрели местные достопримечательности и отдохнули на тематическом банкете. Обсуждение о сотрудничестве и развитии гости перенесли из конференц-зала на борту теплохода на открытый воздух.





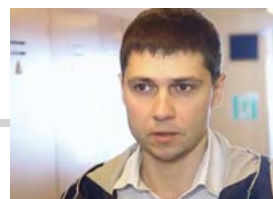
На борту теплохода собралось более 100 представителей мясоперерабатывающей отрасли.



Информация о круизе очень быстро распространилась среди игроков отрасли, до сих пор мы получаем восторженные и благодарные отзывы.

Неформальная душевная обстановка позволяет зачастую во много раз быстрее найти общий язык с партнерами, обсудить все нюансы, понять все нужды клиентов, на которые в обычной жизни уходит много времени и сил.

Следующей точкой отсчета конференции стало посещение совершенно уникальных и широко известных островов Валаамского архипелага в Карелии и Валаамского монастыря. Гости и участники съезда получили возможность узнать историю монастыря, послушать пение церковного хора в храме с удивительной акустикой, пообедать в монастырской трапезной.



**Евгений Иванов,**  
генеральный директор,  
ООО «Мясоптицекомбинат  
«Каневской»:

*«Первое, что хочется отметить, – душевная атмосфера, которую удалось создать участникам и организаторам мероприятия. Мы получили много полезной информации о тенденциях на рынке мясопереработки. В будущем хотелось бы видеть еще больше коллег на этом мероприятии».*

Все путешествие гостей съезда сопровождали артисты, которые помогли создать уникальную объединяющую атмосферу на теплоходе. Среди них известные всем и каждому Татьяна Буланова, Юрий Гальцев и Олег Кваша.

Благодаря теплой дружественной обстановке, потрясающим пейзажам и высокому уровню профессиональной компании, которая собралась на эти несколько дней в одном месте, организаторам и участникам съезда удалось создать повод для продолжительного и продуктивного диалога между представителями отрасли из разных регионов России. Ведь, согласитесь, куда приятнее обсуждать все тонкости и возможности сотрудничества, сидя на палубе и наслаждаясь фантастическими закатами и удивительной природой, проходя по спокойным водам Ладожского озера навстречу перспективам.

Информация о круизе очень быстро распространилась среди игроков отрасли, до сих пор мы получаем восторженные и благодарные отзывы гостей и пожелания об участии в Съезде Мясопереработчиков, который состоится уже в следующем году. Если вы хотите принять непосредственное участие в развитии мясоперерабатывающей отрасли, найти клиентов и партнеров, получить самую актуальную информацию о тенденциях развития рынка, рассказать о своих проектах, разработках и проблемах, за несколько дней обсудить все то, что отнимает много времени и сил, – добро пожаловать на борт! **МП**

# АМИСТАЙЛ CPP/CPPE

Термоусадочная пленка для запайки лотков



**АМИСТАЙЛ CPP/CPPE.** Отлично презентует, надёжно и надолго сохраняет чувствительные продукты: свежее мясо, рыбу и птицу

- Контролируемая усадка создаёт гладкую поверхность без «морщин»
- Механическая прочность обеспечивает высокую скорость работы на различных системах запайки лотков
- Высокая прозрачность даёт чёткое представление о вашем продукте
- Антифог предотвращает появление эффекта запотевания

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







**USSEC**  
U.S. SOYBEAN EXPORT COUNCIL

**ASA**  
American Soybean Association  
International  
Marketing

**USB**  
UNITED SOYBEAN BOARD



## ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ САЙТ-ПОРТАЛ *SFERA.FM*

**СРЕДНЯЯ  
ПОСЕЩАЕМОСТЬ**

**60 000** уникальных  
посетителей-специалистов портала  
из разных стран мира в месяц

*Сфера сближает...*



Совет по экспорту сои США (U.S. Soybean Export Council (USSEC)) является некоммерческой организацией, принадлежащей фермерам, деятельность которой на 100% направлена на повышение ценности и экспортной потребности сои из США. Это динамическое партнерство заинтересованных сторон, объединяющее американских фермеров-производителей сои, продавцов и экспортеров и связанные с ними агропромышленные фирмы и сельскохозяйственные организации. Целью Совета является расширение использования американской сои в мире, отвечая потребностям зарубежных клиентов, которые используют сою и соевые продукты из США на пищевые цели и в кормах для птицеводства, животноводства и рыбоводства. Для выполнения этой миссии Совет использует глобальную сеть международных представительств. Головной офис находится в штате Миссури, США.



За дополнительной информацией  
обращайтесь по адресу:  
16305 Swingley Ridge Road, Suite 200  
Chesterfield, MO 63017-USA  
phone: +1 (636) 449-6003  
fax: +1 (636) 449-1292  
<http://ussec.org/contact-ussec>  
[www.ussec.org](http://www.ussec.org)

**U.S. Soy for a Growing World**



Автор:



**Константин Груздев,**  
доктор биологических наук, профессор, главный эксперт ФГБУ «ВНИИЗЖ», г. Владимир

Аналитический обзор подготовлен по материалам Россельхознадзора, Центра ветеринарии Минсельхоза России, Национального союза свиноводов России, работам сотрудников ФГБУ «ВНИИЗЖ», ГНУ «ВНИИВВИМ», отчетам в ОIE.

# АФРИКАНСКАЯ ЧУМА СВИНЕЙ: ВОПРОСЫ ЭПИЗООТОЛОГИИ И СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ СВИНОВОДСТВА

Успешное развитие отрасли свиноводства и ее конкурентоспособность зависят от ряда важнейших факторов, среди которых выделяют селекционно-генетическую работу; технологию ведения свиноводства; организацию кормовой базы и кормления животных с учетом современных знаний физиологии питания свиней. Предполагается высокий уровень ветеринарной и зоогигиенической культуры на свиноводческих предприятиях.

Свиньи восприимчивы к большому числу инфекционных патогенов, которые влияют на их здоровье, продуктивность и в конечном счете на рентабельность производства свинины. Для профилактики инфекционных болезней свиней разработаны различные системы ведения свиноводства, средства специфической профилактики и лечения, в результате применения кото-

2016

В 2016 году наблюдался рост числа очагов АЧС по сравнению с 2015-м с вовлечением новых территорий (регионов): Липецкая, Пензенская, Вологодская, Архангельская области, Крым, Чувашия и Татарстан.

рых удельный вес затрат на ветеринарные нужды в себестоимости продукции остается невысоким.

Особое место в инфекционной патологии свиней занимает африканская чума свиней (АЧС) – контагиозная вирусная болезнь свиней (Suiade), имеющая острые, подострые формы течения и характеризующаяся лихорадкой, геморрагическим диатезом с поражениями клеток лимфоидной системы, патологическими изменениями в различных органах. Болеют домашние свиньи и кабаны. Человек АЧС не болеет. Смертность животных в первичных очагах болезни достигает 95–100%. Возбудитель – ДНК-содержащий вирус. Он устойчив и долго сохраняется во внешней среде. Ученые утверждают, что вирус уничтожается при глубокой тепловой обработке, но мясо, сало и субпродукты зараженных животных все равно за-

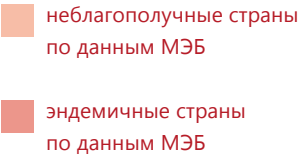
прещено употреблять в пищу. Мясо свиней и кабанов, загрязненное вирусом АЧС, подлежит уничтожению, а места хранения, торговли, перерабатывающие предприятия объявляются инфицированными объектами, где проводится весь комплекс ветеринарно-санитарных мероприятий, направленных на ликвидацию возбудителя.

Это заболевание эндемично для стран африканского континента. АЧС оказала отрицательное влияние на развитие свиноводства большинства стран Африки южнее Сахары. Занос АЧС в Португалию (1957 г., 1960 г.) и распространение ее в Испании, ряде государств Западной Европы (Бельгия, Нидерланды, Италия, Франция), а затем в странах Карибского бассейна, Брази-

лии показал ее огромный разрушительный для отрасли свиноводства потенциал. Ликвидация болезни в неблагополучных странах потребовала больших экономических затрат. Широкомасштабные и дорогостоящие мероприятия по борьбе с болезнью в Бразилии продолжались 8 лет, а на Пиренейском полуострове (Португалия, Испания) – более 30 лет.

Обнаружение африканской чумы свиней (АЧС) в 2007 году в Грузии и дальнейшее ее распространение в Россию, Украину, Беларусь, Молдавию, страны Евросоюза (Литва, Латвия, Эстония, Польша) кардинальным образом изменили эпизоотическую ситуацию в мире и выдвинули проблему АЧС в свиноводстве на передний план (рис. 1).

Рисунок 1. Проявление АЧС в мире в 2012–2017 гг.



Восприимчивость домашних свиней и кабанов к АЧС усложняет течение эпизоотического процесса. Участие кабанов повышает риск закрепления возбудителя в дикой природе. При АЧС отсутствуют средства профилактики и лечения, поэтому применяют радикальные меры – уничтожение всех восприимчивых животных в хозяйстве независимо от формы собственности, а также в угрожаемой зоне.

Уже в первые годы после регистрации АЧС на территории Российской Федерации в Южном федеральном округе сильно пострадали личные подсобные хозяйства (ЛПХ) и мелкотоварные фермы, в которых отсутствовали минимальные средства биологической защиты. Были определены основные риски заноса возбудителя АЧС на фермы: введение в стадо зараженных свиней, контакт с зараженными кабанами, скармливание необезвреженных кормов, воды, пищевых отходов, использование загрязненного транспорта, оборудования, инвентаря, инфицированного генетического материала, перенос возбудителя работниками ферм, биотерроризм и т. д.

В последние годы сохраняется опасность заноса возбудителя АЧС в крупные коммерческие свиноводческие хозяйства. В связи с этим модели биозащиты ферм в этих условиях требуют коррекции. На животноводческом комплексе, свиноводческой ферме или в личном подсобном хозяйстве, где зафиксирована вспышка АЧС, вводится карантин, все поголовье свиней подлежит уничтожению.

По данным Россельхознадзора, большая часть поголовья свиней в неблагополучных регионах содержится в промышленных свинокомплексах. При этом примерно в 90% случаев АЧС регистрируется сначала в личных подсобных хозяйствах. Они служат зоной риска, откуда возбудитель может переноситься на крупные свиноводческие предприятия. По мнению экспертов, в настоящее время в России необходимо на законодательном уровне вводить правила содержания сельскохозяйственных животных, в том числе и свиней, в мелких хозяйствах, улучшить учет поголовья (сейчас он ведется на добровольной основе), определить обязанности граждан при угрозе



и возникновении особо опасных болезней. Во многих странах, в том числе в РФ, в соответствии с законом «О ветеринарии» обеспечение благополучия здоровья животных возлагается на владельцев ферм.

В 2016 году на территории РФ нотифицировано 298 очагов инфекции: в Архангельской (31), Брянской (2), Владимирской (16), Волгоградской (17), Вологодской (7), Воронежской (10), Ивановской (1), Калужской (2), Курской (4), Липецкой (14), Московской (36), Нижегородской (4), Новгородской (6), Орловской (7), Пензенской (5), Псковской (3), Ростовской (1), Рязанской (52), Саратовской (49), Смоленской (2), Тамбовской (6) областях, в Краснодарском крае (5), Адыгее (1), Кабардино-Балкарии (2), Крыму (7), Татарстане (1), Чувашии (7) – всего 27 регионов. В Ивановской области вспышки АЧС регистрировались только среди диких кабанов. Большинство перечисленных регионов расположено в Центральном и Приволжском федеральных округах, где сосредоточено более половины всего свиноголовья страны.

В 2016 году наблюдался рост числа очагов АЧС по сравнению с 2015-м с вовлечением новых территорий (регионов): Липецкая, Пензенская, Вологодская, Архангельская области, Крым, Чувашия и Татарстан. Вспышки АЧС регистрировались как среди домашних свиней в личных подсобных хозяйствах, крестьянско-фермерских хозяйствах (209) и сельхозпредприятиях (13), так и среди диких кабанов (76). В анализируемый период сохранилась сезонность проявления АЧС с пиком неблагополучия в весенне-летний период.

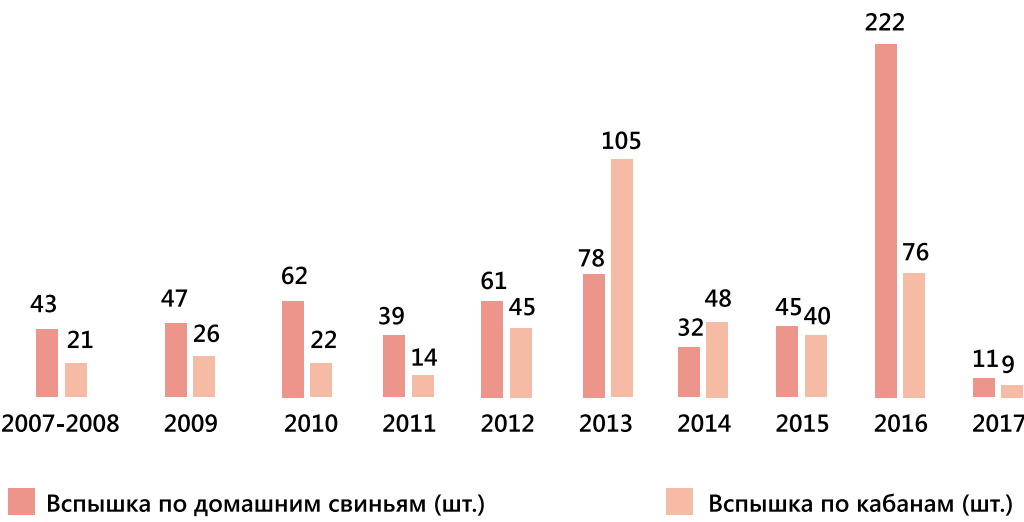
Всего за десятилетний период неблагополучия РФ по АЧС инфекция была зарегистрирована в 43 регионах европейской части РФ (рис. 2).

Прямые потери аграриев от АЧС в Российской Федерации оцениваются в 5 млрд рублей.

Сохранение возбудителя в популяции кабанов, нарушение собственниками ветеринарно-санитарных правил содержания, кормления свиней, правил реализации живых свиней и свиноводческой продукции создают высокие риски заноса его в хозяйства различных форм собственности. Примером могут служить вспышки АЧС в Архангельской, Вологодской областях (38 вспышек, 12,8% от общего количества или 17% от вспышек среди домашних свиней). Они были тщательно расследованы, и достоверно установлена причина – нелегальный завоз живых поросят, зараженных вирусом АЧС.

Реализуемые ветеринарной службой страны меры для стабилизации эпизоотической ситуации по АЧС предусматривают выполнение плана мероприятий по предупреждению распространения и ликвидации очагов заболевания на территории страны, в т. ч.:

Рисунок 2. Эпизоотическая ситуация АЧС в РФ



Наличие неблагополучия в стране по АЧС снижает экспортные возможности, а также ограничивает торговлю внутри государства.

- усиленный контроль выполнения ветеринарных правил содержания свиней в целях их воспроизводства, выращивания, перемещения и реализации, уровня биологической защиты свиноводческих ферм;
- проведение активного и пассивного мониторинга;
- управление популяцией дикого кабана;
- проведение активной информационной политики о специфике опасности АЧС и др.

Россельхознадзор требует ужесточения противоэпизоотических мер борьбы с АЧС, увеличивает число проверок мер биологической безопасности свиноводческих хозяйств и налагает все больше штрафов. Россельхознадзор актуализирует нормативные документы. Создана Комиссия Правительства Российской Федерации по предупреждению распространения и ликвидации африканской чумы свиней на территории РФ. Введенные в действие в 2016 году «Ветеринарные правила осуществления профилак-

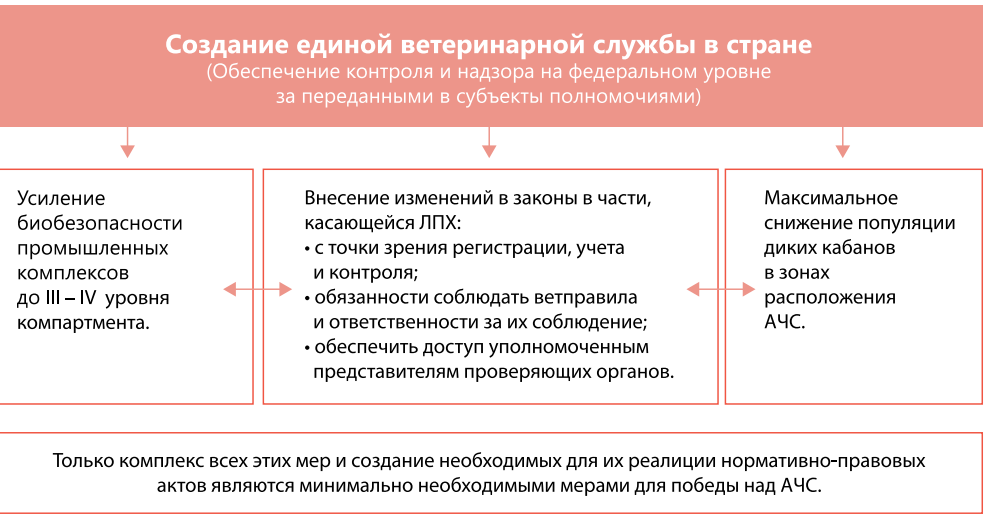
тических, диагностических, ограничительных и иных мероприятий, установления и отмены карантина и иных ограничений, направленных на предотвращение распространения и ликвидацию очагов африканской чумы свиней, будут способствовать предотвращению распространения инфекции на территории РФ.

Национальный союз свиноводов, поддерживая требования Россельхознадзора, предложил комплекс мер для решения вопросов, связанных с ликвидацией АЧС (Ю.И. Ковалев, 2017) (рис. 3).

Неблагополучие по АЧС (как трансграничной болезни свиней и кабанов) сопредельных стран угрожает заносом возбудителя на территорию Российской Федерации. Имеющаяся информация по Латвии, Литве, Эстонии, Польше и Украине говорит о том, что ситуация по АЧС в этих государствах продолжает ухудшаться. Если за 2014 год в странах ЕС было зафиксировано в общей сложности только 254 вспышки, из которых 214 приходилось на диких свиней и 40 на домашних, то в 2015 году количество вспышек возросло до 1589 (1547 – у диких свиней и 42 – у домашних). Обращает на себя внимание тот факт, что в 2016 году резко возросло количество новых очагов АЧС в слабозащищенных частных хозяйствах Латвии, Литвы, Польши и Эстонии и среди кабанов.

Напряженная обстановка по АЧС складывается и на Украине. После первого проявления заболевания свиней АЧС на территории Украины в 2012 году имело место активное развитие эпизоотического процесса. По данным ОIE, за 2012–2017 гг. на территории Украины официально нотифицировано 139 очагов африканской чумы

Рисунок 3. Необходимый минимальный взаимосвязанный комплекс мер для ликвидации вируса АЧС



Всего за десятилетний период неблагополучия РФ по АЧС инфекция была зарегистрирована в 43 регионах европейской части РФ.

свиней. Из них 122 очага – среди домашних животных и только 17 – среди диких кабанов. В 2017 году наблюдается расширение зоны неблагополучия по АЧС с вовлечением новых областей.

Госпродпотребслужба Украины прогнозирует дальнейший лавинообразный рост заболеваемости АЧС. По итогам 2017 года на Украине прогнозируется больше случаев заболевания африканской чумой свиней, чем за весь период с 2012 года, когда это заболевание стало наносить заметный ущерб сельскому хозяйству страны, угрожая всему ее агроэкспорту. Действующие нормы требуют блокировать экспорт зерна из районов, где введены карантинные меры из-за АЧС. Такие случаи уже бывали. Например, в конце лета 2016 года Беларусь закрыла свой рынок для поставок не только украинской свинины, но и ряда видов кормовой продукции.

С момента регистрации первой вспышки АЧС на территории Украины убытки сви-

новодства составили около 200 млн гривен. При существующем тренде распространения АЧС Украина к 2020 году может потерять более 1,2 млн свиней, или 4 млрд гривен, а суммарные потери от косвенных расходов составят 5–7,5 млрд гривен.

Наличие неблагополучия в стране по АЧС снижает экспортные возможности, а также ограничивает торговлю внутри государства. Сложившаяся ситуация предполагает необходимость усиления международных социально-экономических аспектов контроля и превенции болезни в популяции кабанов и домашних свиней. Во время майской сессии 2017 года Всемирной организацией здоровья животных (МЭБ) были приняты изменения в Кодекс здоровья наземных животных, относящиеся к общим условиям установления статуса по АЧС для стран, зон или территориальных единиц. Эти изменения допускают возможность торговли свининой для государств, в которых возникают случаи АЧС у кабанов, с учетом соблюдения конкретных ветеринарных требований. Новые правила будут эффективны только в том случае, если не появятся новые вспышки АЧС в стадах домашних свиней.

Проведенный анализ показывает, что ухудшение эпизоотической ситуации по АЧС в 2016 году в странах Прибалтики и Восточной Европы угрожает как Российской Федерации, странам Евразийского экономического сообщества, так и другим сопредельным странам, в т. ч. Балканского региона. Подтверждением тому явилась официальная нотификация осенью 2016 года двух очагов инфекции среди домашних свиней на территории Молдавии. Прогноз по АЧС на 2017 год по всем неблагополучным по АЧС странам неблагоприятный. **МП**

26-я МЕЖДУНАРОДНАЯ АГРОПРОМЫШЛЕННАЯ

# ВЫСТАВКА-ЯРМАКА АГРОРУСЬ

**22.08 – 25.08.2017**

## ВЫСТАВКА

ПАВИЛЬОНЫ F, G

**19.08 – 27.08.2017**

## ЯРМАКА

РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРОДУКТОВ  
ОТКРЫТАЯ ПЛОЩАДЬ КОМПЛЕКСА

**Е** КОНГРЕССНО-ВЫСТАВОЧНЫЙ ЦЕНТР ЭКСПОФОРУМ  
ПЕТЕРБУРГСКОЕ ШОССЕ, 64/1

**0+**

**www.agrorus.expoforum.ru**  
тел. +7 (812) 240 40 40  
доб. 2231, 2234, 2235, 2188, 2281  
farmer@expoforum.ru

ОРГАНИЗАТОР **EXPOFORUM**

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ МЕДИАПАРТНЕР **САНКТ-ПЕТЕРБУРГ**

РЕКЛАМА





Название:  
**Interpack 2017**

Дата:  
**4-10 мая 2017**

Место проведения:  
**Дюссельдорф,  
Германия**

Посетители:  
**Более 170 тысяч  
гостей**

Экспоненты:  
**2865 компаний**

География:  
**168 стран**



Подготовила:



Ксения Жукова

Фото:

Ксения Жукова

# ИННОВАЦИОННАЯ УПАКОВКА - INTERPACK 2017

Сегодня упаковочная промышленность выступает одним из стимулов роста и развития глобальной экономики. Так, по данным Smithers Pira, мировой рынок упаковки демонстрирует прирост в размере 3,5% ежегодно, а к 2020 году его совокупные обороты достигнут 998 млрд долларов США (либо 900 млрд евро, соответственно). Для пищевой промышленности очень важны инновации в этой сфере. Поэтому выставка Interpack, которая состоялась в мае в Дюссельдорфе (Германия), привлекает представителей рынков со всех уголков мира. Раз в три года специалисты собираются, чтобы узнать абсолютно все о последних инновациях в этой сфере. О своих впечатлениях нам рассказали участники, экспоненты и посетители выставки.





**Выставка Interpack, которая состоялась в мае в Дюссельдорфе (Германия), привлекает представителей рынков со всех уголков мира.**

■ **Айрис Шаренберг-Хенриш,**  
менеджер по маркетингу, Treif:

– На этой выставке мы представили наше оборудование, предназначенное для нарезки на кубики, слайсы и порции, широко применяемые в первую очередь в мясной промышленности. Конечно, мы презентовали технологически новинки, которые компания Treif может сегодня предложить клиенту. Посетителей и гостей на стенде множество, большая часть из них – представители Европы, но могу сказать, что наш стенд пользуется популярностью среди посетителей из России, кроме того, много людей из Азии интересуются нашей экспозицией. Этот рынок интересен для нас, и у нас есть решения, которые можно применять именно на азиатском рынке.



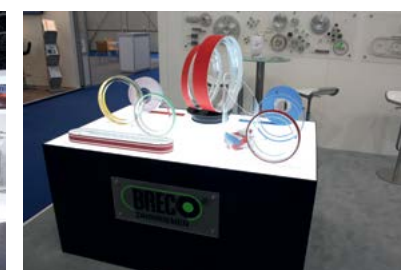
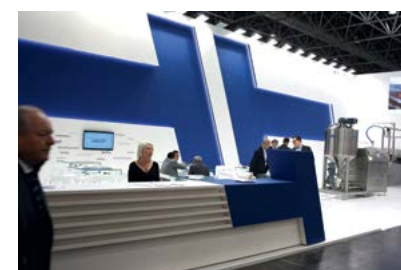
■ **Марсель Венстра,**

менеджер по маркетингу и коммуникациям, компания Sealpac:

На выставке Interpack 2017 наша компания Sealpac продемонстрировала посетителям и гостям решения, которые отвечают растущему интересу к skin-упаковке. Она представляет собой герметичную упаковку с формованием пленки на изделии. Внимание наших посетителей привлекла технология для запаивания лотков и термоформовки, поскольку она обеспечивает высокую производительность и надежность. На нашем стенде мы демонстрировали пленку TraySkin – благодаря ей продукт дольше сохраняет свежесть, качество и увеличивается срок его годности. Так что это отличное решение вызвало большой интерес у гостей. Мы демонстрировали этот продукт на нашем трейсилере Sealpac A6. Из представленного на выставке оборудования гости могли посмотреть, как работают наш запайщик лотков Sealpac A10 и машина для термоформовки Sealpac PRO14.



Во всем мире растут объемы потребления, что означает перспективы для развития упаковочной отрасли.



■ **Бернд Яблоновски,**

директор департамента упаковочных выставок «Мессе Дюссельдорф ГмБХ»:

– Мы рады видеть представителей российской отрасли на этой выставке. Это масштабное международное мероприятие, в этом году здесь собрались представители 55 стран, и я считаю, что Россия обязательно должна быть в числе экспонентов и посетителей. В следующий раз мы постараемся сделать российский павильон еще больше. Во всем мире растут объемы потребления, что означает перспективы для развития упаковочной отрасли. С недавних пор мы также сотрудничаем с Ираном – в Тегеране будет проходить выставка, которая станет значимым событием для региона и развития его упаковочной промышленности. Иран – богатая страна, которая сегодня привлекает для инвестиций и открывает новые возможности для всего рынка.





■ **Стенли Чу,**  
председатель Adsale exhibition services LTD, Китай:

– В Китае упаковочная отрасль быстро развивается. Сегодня мы больше внимания уделяем вопросам защиты окружающей среды. Упаковка должна быть экологичной и подлежать переработке, кроме того, по нашему мнению, следует использовать инновационные материалы, чтобы снизить расходы и выбросы углерода. Третий аспект, который сегодня важен для рынка, – автоматизация производственных процессов. Мы рассматриваем выставку Interpack как источник новых технологий и концепций для нашего рынка.

■ **Ольга Козлова,**  
руководитель продаж Weber Рус:

– «Интерпак» – это крупнейшая в мире отраслевая выставка упаковочного оборудования и упаковочных материалов. Лозунгом нашей компании в этом году стал слоган «Worldwide. By your side» – «По всему миру, ближе к вам». Впервые на совместном стенде представлены два бренда одной компании – Weber Maschinenbau и Textor. Официально во всех странах с начала этого года стартовали продажи двух брендов от лица одной компании. Как и в прошлые годы, выставку посетило значительное количество посетителей, в том числе из России и стран СНГ. Нужно отметить, профессиональный уровень клиентов определенно вырос, задачей большинства было найти конкретное решение для своих производственных задач. Нужно отметить, что на отечественном рынке намечилось оживление, увеличился спрос на оборудование. И можно смело сказать, что первый квартал этого года прошел для нашей компании очень удачно. Что ка-

сается развития в глобальных масштабах – здесь стабильное движение, предприятия пищевой отрасли развиваются с завидным постоянством. И мы уверены, что результаты выставки и приобретенные контакты принесут успех. Как и в прошлые годы, на стенде нашей компании демонстрируются инновационные решения, реализованные в модели слайсера S6 – машине нового поколения. Линии слайсерной нарезки такого уровня – это продуманные инвестиции в развитие пищевых производств. Слайсер TS750 (Textor) предназначен исключительно для нарезки грудинки/бекона. Ему нет равных на рынке по техническим характеристикам и функционалу. Кроме этого, на стенде представлена инновационная транспортная система с интегрированными линиями нарезки для создания упаковки с различным содержанием, например для сыра-ассорти.



■ **Андреас Литас,**  
менеджер по продажам компании Karl Schnell:

– Одно из важнейших преимуществ выставки Interpack перед другими отраслевыми мероприятиями заключается в том, что если на российских выставках посетители обычно представляют узкий рыночный сектор, то сюда приехали в поиске решений представители самых разных секторов пищевой отрасли, начиная с мясопереработчиков и заканчивая производителями соусов. Это открывает отличные перспективы для взаимовыгодного сотрудничества, развития бизнеса и поиска новых решений и для посетителей, и для экспонентов. Что касается нашей компании, один из уникальных продуктов, который мы представляем и здесь, и на рынке, – шприц для набивки. Принцип его работы действительно уникален, и на рынке я больше не встречал подобных предложений. Как и другое оборудование производства компании Karl Schnell, наши шприцы служат очень долгий срок, исключительно редко требуют обслуживания, что экономит финансы и время производителей, которые используют наше оборудование в своей работе. Такие характеристики присущи всему нашему оборудованию, предназначенному для производства детского питания, плавленых сыров, мясопереработки и кормов для домашних животных.

■ **фоторепортаж**



■ **Сергей Фомин,**  
директор по продажам в РФ компании Multivac:

– Компания Multivac известна на рынке с 1961 года. И основная область, в которой работала компания, – упаковка. Достаточно долгое время наш слоган Better packaging остается актуальным и является девизом для работы нашей компании по всему миру. Multivac – огромная компания с большим оборотом, в которой работает уже более 5 000 сотрудников по всему миру. В связи с изменениями рынка, потребностей заказчиков, которым сегодня интересно получить не просто упаковочную машину, но готовое решение из одних рук, мы начали интенсивно работать в этом направлении. Из этих тенденций, за которыми мы следуем, родился новый слоган, который отражает и данные изменения – Better processing. Better packaging. Мы начинаем активно работать в сфере смежных с упаковкой процессов, даже касаемся сырьевой области в производстве. Наше отличие в том, что под своим брендом мы предлагаем полную интегрированную производственную линию. Мы синхронизируем все потоки – информационные и механические. Заказчик получает готовую линию с одним пультом управления от компании, которая отвечает за

◀ В связи с изменениями рынка, потребностей заказчиков, которым сегодня интересно получить не просто упаковочную машину, но готовое решение из одних рук, мы начали интенсивно работать в этом направлении.

все. Большую роль в процессе автоматизации, роботизации играют наши роботы-манипуляторы – они заточены под нашу линию, под конкретный продукт, который они упаковывают. Заказчик получает готовое решение – ему не надо самому составлять этот робот с линией. В этом году на выставке Interpack 2017 мы представили прототип, созданный нами, – опытную модель термоформера, которая позволит заказчику обойтись без квалифицированного оператора и упростит обслуживание. Эта машина самостоятельно может выбирать режимы работы, производить контроль соблюдения этих режимов, т. е. саморегулироваться, а также выполнять множество других функций. Это позволит избежать лишних ошибок на производстве. Подобного оборудования на рынке пока нет. Что касается развития российского рынка, – он сегодня находится в непростой экономической ситуации, но это не означает, что работа остановилась. Пищевая промышленность отличается тем, что даже в самые тяжелые времена людей нужно кормить. Конечно, сокращаются объемы, интенсивность инвестиций, а готовность к модернизации и развитию пищевых предприятий зависит от их размера. В каждом рыночном сегменте есть крупные производители, которые продолжают инвестировать. Если речь идет о строительстве новых производственных площадей, – их проектируют уже в соответствии со всеми современными требованиями, учитывая возможности автоматизации и комплексных решений. И именно у крупных игроков на рынке прослеживаются тенденции получить решение для комплексной автоматизации.





**Общая площадь  
экспозиции отечественных  
производителей составила  
200 кв. м.**



В этом году российские компании, которые приехали на эту, безусловно, крупнейшую и интереснейшую в масштабном плане выставку, расположились со своими стендами в отдельном павильоне, что является несомненным преимуществом.



В рамках выставки Interpack 2017 состоялся круглый стол под руководством директора Департамента сельскохозяйственного, пищевого и строительного машиностроения Евгения Корчевого по вопросам поддержки экспорта отечественной продукции отрасли машиностроения для пищевой и перерабатывающей промышленности с участием российской делегации, торговых представителей РФ в европейских странах и привлечением потенциальных партнеров и бизнеса.

Для российских представителей упаковочного машиностроения этот год стал знаменательным. Отдельный павильон был выделен для отечественных компаний, которые смогли презентовать свое оборудование и разработки. Экспозиция была организована при финансовой и организационной поддержке Департамента сельскохозяйственного, пищевого и строительного машиностроения Министерства промышленности и торговли Российской Федерации, Российского экспортного центра и отраслевой Ассоциации «Росагромаш» и при организацион-

ной поддержке Ассоциации «ПАКМАШ». Общая площадь экспозиции отечественных производителей составила 200 кв. м.

Кроме того, в рамках выставки Interpack 2017 состоялся круглый стол под руководством директора Департамента сельскохозяйственного, пищевого и строительного машиностроения Евгения Корчевого по вопросам поддержки экспорта отечественной продукции отрасли машиностроения для пищевой и перерабатывающей промышленности с участием российской делегации, торговых представителей Российской Федерации в европейских странах и привлечением потенциальных партнеров и бизнеса. Во встрече приняли участие представители немецкой упаковочной промышленности и представители Союза немецких машиностроителей VDMA. Участники смогли обсудить проблемы, которые знакомы представителям отрасли во всех странах, и обменяться опытом.



### ■ Александр Пузиков,

президент ассоциации производителей упаковочного и перерабатывающего оборудования «ПАКМАШ»:

– В этом году российские компании, которые приехали на эту, безусловно, крупнейшую и интереснейшую в масштабном плане выставку, расположились со своими стендами в отдельном павильоне, что является несомненным преимуществом. В огромных павильонах можно затеряться, а наши производители представляют свое оборудование в отдельно отведенном месте, что акцентирует внимание посетителей и привлекает их. Проходимость достаточно высокая: российский павильон за те несколько дней, что мы здесь, навести посетители из различных уголков мира: из Азии, Африки, Европы, Южной Америки, Прибалтики и России. Думаю, что для отечественных компаний выставка должна быть результативна и способна дать но-

вых клиентов и покупателей, новые контракты и интересные проекты. В этом году большую поддержку по организации поездки российских компаний на Interpack в качестве экспонентов оказало Министерство промышленности и торговли. Компании получили финансирование для оплаты участия и транспортных расходов. Наша ассоциация объединяет отечественных производителей упаковочного оборудования, и мы активно сотрудничали с министерством в вопросах организации данной поездки. Основную часть организационных забот взял на себя Росспецмаш, за что мы также благодарны. Хотелось бы эту традицию продолжать – это поможет отечественным предприятиям в развитии и расширении своих возможностей и в поиске новых рынков сбыта. Поэтому надеюсь, что в следующий раз мы также сможем представлять Россию на этом крупном отраслевом смотре, который отражает последние тенденции в развитии упаковочных решений.





Сегодня мы используем новый подход и предлагаем лучшее на рынке пленочной индустрии: ALOX и термоформовочная пленка на основе полипропилена.

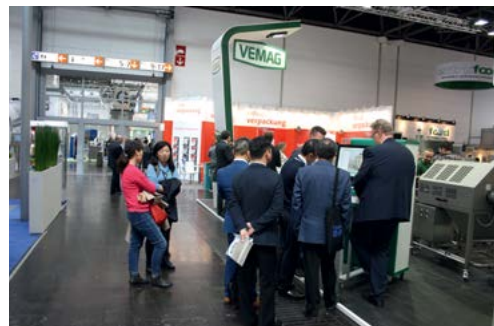


## ■ Йорг Нольд,

коммерческий директор Tírrer Tie на Ближнем Востоке, в Европе, Азии, Южной Африке, Северной Африке и по Тихоокеанскому региону:

– Выставка Interpack для нас очень важна, как и для других игроков отрасли, поскольку сюда приезжают наши дистрибьюторы со всего мира. Данное мероприятие – место встречи с партнерами со всего мира. Кроме того, на это мероприятие приезжают почти все наши клиенты. Хочу заметить, что здесь, на выставке, находят подтверждение мысли о том, какую глобальную роль играет автоматизация в развитии отрасли.

Самой главной новостью этого года для нас самих и для всех, с кем мы работаем, является то, что Tírrer Tie был продан JBT, а это открывает новый канал для взаимодействия на рынке. JBT широко известна на мясном рынке и в пищевой промышленности. Поэтому такое партнерство – самая актуальная тема в наших встречах с клиентами: они хотят знать, какие возможности это открывает.



Все крупные производители мясной продукции, такой как ветчина, салями, колбаса, парное мясо, а также представители хлебобулочной промышленности найдут для себя что-то полезное.



## ■ Андреас Брунс,

менеджер по экспорту компании Vemag:

– На протяжении 70 лет немецкая компания «ФЕМАГ Maschinenbau GmbH» разрабатывает и производит оборудование для крупных и небольших предприятий пищевой промышленности. Применяемая нами концепция модульной системы, включающая стандартные наполнительные машины и разработанные с учетом потребностей и технических условий заказчика приставки к ним, способствует генерации эффективных решений для производства высококачественных продуктов: сосисок во всех сортах оболочки, в том числе и в альгинатной; продуктов быстрого приготовления из мясных и овощных масс, а также из сыра; изделий, подлежащих клипсованию с от-

личным рисунком на срезе; формованных и обработанных на волчке продуктов. Тестоделительные машины ФЕМАГ находят широкое применение при порционировании теста и масс различных видов. На выставке «Интерпак 2017» компания «ФЕМАГ» представила свою гибкую линию. Рубленый фарш, чевапчи, мясные шарики с начинкой и без, бургеры и многое другое может быть последовательно и оперативно изготовлено и уложено в лотки посредством автоматической укладки. Даже сырая колбаса для жарения (купаты) подается на дальнейшую автоматическую упаковку. Ей, как важнейшей составной части технологической цепочки, наша компания придает все большую значимость. По этой причине на протяжении последних лет ФЕМАГ интенсивно разрабатывает автоматические линии загрузки, которые соответствуют требованиям промышленности, касающимся экономической эффективности. В любом решении ФЕМАГ в центре внимания всегда находится клиент, выступающий в качестве партнера, с его индивидуальными требованиями.

## ■ Азат Галиев,

коммерческий директор «Данафлекс»:

– Выставка Interpack 2017 для компании «Данафлекс» прошла очень успешно. Стенд располагался в зале недалеко от основного входа, что создавало неплохой трафик.

Нас посетили крупнейшие российские и зарубежные производители мясной продукции, с которыми удалось обсудить инновационные проекты в упаковке.

Сегодня мы используем новый подход и предлагаем лучшее на рынке пленочной индустрии: ALOX и термоформовочная пленка на основе полипропилена.

Надо заметить, что кроме существующих стандартных решений на основе EVONH «Данафлекс» успешно запустил и инновационное решение ALOX.

Несомненными преимуществами для наших клиентов в работе с нами являются сервис, качество, высокая технологичность продуктов, наличие всех необходимых сертификатов. Взглянув на упаковочную индустрию, представленную на выставке Interpack 2017, можно с уверенностью сказать, что мы соответствуем уровню развития мирового рынка, а в некоторых аспектах даже опережаем его. **МП**

**marel**

## REVOPORTIONER ИДЕАЛЬНОЕ ФОРМОВАНИЕ

RevoPortioner – исключительно гибкая система, позволяющая производить изделия практически любой формы из разнообразного фарша под низким давлением с высокой производительностью.

- Особенности системы RevoPortioner:
- Для изделий из мясных, рыбных, овощных и смешанных фаршей, а так же изделий из рубленого фарша и мясной обрезки
- Высокая производительность без использования воды
- Минимальные потери сырья, постоянная форма и вес изделий
- Низкие затраты на техническое обслуживание

Для получения дополнительной информации: +8 495 228 0700 | [info.ru@marel.com](mailto:info.ru@marel.com)

ADVANCING  
FOOD PROCESSING





# Пленка АМИСТАЙЛ CPP/CPE: в лучшем виде на показ

Новое решение для запайки лотков – прозрачная и прочная пленка для трейсилеров появилась в ассортименте «Атлантис-Пак».

Одной из тенденций российского рынка мясной продукции является увеличение продаж конечному потребителю свежего охлажденного мяса и полуфабрикатов: россияне чаще отказываются от колбасных изделий в пользу этих видов продуктов.

Однако работа с охлажденными мясными продуктами – это определенный вызов для производителей. Такие продукты требуют бережного отношения: во время хранения в охлажденном мясе и птице происходят процессы, которые снижают качество продуктов, ухудшают внешний вид и в итоге делают их непригодными для употребления. Сохранение качества охлажденного мяса и птицы, а также увеличение сроков их реализации – наиболее важные вопросы, с которыми сталкиваются производители.

Правильный выбор упаковочного решения (технологии упаковки и упаковочного материала) и его влияние на сроки хранения продукции трудно переоценить. Полимерная упаковка даже с самыми низкими барьерными свойствами может обеспечить срок годности мяса до пяти дней. Если использовать высокобарьерный материал и модифицированную газовую среду, то срок годности можно увеличить до 15–25 дней. Несмотря на то, что цена такого упаковочного материала выше, все больше производителей мяса и птицы отдают предпочтение именно этому типу упаковки.

Упаковка продукции в готовые контейнеры с использованием МГС на трейсилерах представляется наиболее целесообразным вариантом для охлажденных мяса, птицы и всевозможных полуфабрикатов: готовый лоток имеет высокую жесткость, в нем удобно хранить мясо и полуфабрикаты в холодильнике, удобно размораживать продукцию, запаянный лоток герметичен и не

## Технические характеристики пленок

Пленка	Толщина, мкм	Термоусадка, % (вдоль/поперек), 95°С	Паропроницаемость г/м²/24 час 25 °С, вл. = 0% RH	Кислородо-проницаемость см³/м²/ 24 час атм 23 °С, вл. = 50 ± 5% RH
Амистайл CPE	40	10–15	≤10	≤10
Амистайл CPP	40	10–15	≤10	≤10

При разработке этих пленок был тщательно подобран состав для обеспечения наиболее востребованных свойств готового материала.

пропускает посторонние запахи. Контейнер с прозрачной пленкой выгодно и эффективно презентует продукт покупателю.

Обязательным условием для использования модифицированной газовой среды является применение упаковочных материалов с высокими барьерными свойствами по отношению к газам. Сегодня на рынке представлены самые разнообразные лотки, в том числе и со специальными барьерными свойствами для упаковки охлажденных продуктов.

В качестве материала для запайки лотков специалисты компании «Атлантис-Пак» предлагают новые девятислойные соэкструзионные двухосно ориентированные пленки АМИСТАЙЛ CPP/CPE.

Обе пленки предназначены для упаковки охлажденных продуктов в МГС. Пленка АМИСТАЙЛ CPE используется для запайки готовых лотков со сварочным полиэтиленовым слоем, а пленка АМИСТАЙЛ CPP – для запайки полипропиленовых лотков.

При разработке этих пленок был тщательно подобран состав для обеспечения наиболее востребованных свойств готового материала. Именно от качества верхней покровной пленки во многом зависит, как покупатель воспримет продукт в магазине. Понимая это, специалисты «Атлантис-Пак» собрали воедино передовые технологии, качественное сырье и создали пленки, отвечающие запросам мясопереработчиков.

Внешний слой пленок состоит из полиэтилентерефталата (PET), который позволяет получить прекрасные оптические свойства (блеск и прозрачность), обеспечивает термостабильность находящейся в контакте со сварочным элементом стороны пленки, не позволяет пленке прилипнуть к сварочному элементу и пригоден для нанесения качественной печати.

Высокие прочностные характеристики пленки формируются благодаря наличию в составе пленки полиамидного слоя (РА).

Для упаковки скоропортящихся пищевых продуктов или продуктов с длительным сроком хранения необходимым является использование специального функционального слоя этиленвинилового спирта (ЕvОН), который отвечает за создание барьера в отношении кислорода, обеспечивает микробиологическую стабильность продуктов в процессе хранения и торможение окислительных процессов, приводящих к прогорканию жиров, содержащихся в пищевых продуктах.

Наряду с механической стабильностью пленки, ее оптическими и барьерными свойствами особое значение для пленок имеют хорошая свариваемость и прочность швов. Внутренний слой (полиэтиленовый /РЕ/ в пленке АМИСТАЙЛ CPE и полипропиленовый /РР/ в пленке АМИСТАЙЛ CPP) позволяет за короткое время получать стабильный, прочный и герметичный шов, а также является барьером по отношению к водяному пару, благодаря чему отсутствуют потери веса продукции при хранении.

Термоусадочные свойства пленки формируют равномерное натяжение плен-



Упаковка для мясной и молочной промышленности

ки на лотке, что создает так называемый drum-эффект – эффект барабана.

Наличие в составе пленки антифога обеспечивает абсолютную прозрачность упаковки, которая сохраняется на протяжении длительного периода времени и способствует продлению срока годности продукта благодаря отсутствию конденсата.

Пленки доступны в диапазоне ширины 200–500 мм.

На пленки АМИСТАЙЛ CPE и CPP может наноситься многоцветная или полноцветная печать, которая позволит ярче обозначить продукт по сравнению с конкурентами на прилавке в магазине. Печать наносится флексографским способом, краски устойчивы к высоким температурам, действию жиров и механическим воздействиям. Пленки поставляются в бухтах на шпулях диаметром 76 мм.

Рекомендуемые температуры сварки для пленки АМИСТАЙЛ CPE находятся в диапазоне 110–150 °С, а для пленки АМИСТАЙЛ CPP – 130–170 °С, параметры работы упаковочного оборудования подбираются экспериментальным путем и зависят от особенностей оборудования.

Шагайте в ногу с инновациями – попробуйте новые пленки от «Атлантис-Пак»!

Получить более подробную информацию и запросить образцы для испытаний можно по адресу [Eliseeva@atlantis-pak.ru](mailto:Eliseeva@atlantis-pak.ru)

Ждем вас на выставке АГРОПРОДМАШ на привычном месте – 23Е60. Вы сможете увидеть образцы и получить ответы на интересующие вопросы из первых уст. **В**



26-я Международная выставка продуктов питания

**11-14 сентября 2017**  
Москва, ЦВК «Экспоцентр»

[www.world-food.ru](http://www.world-food.ru)



Организатор выставки  
+7 (499) 750-08-28  
[worldfood@ite-expo.ru](http://worldfood@ite-expo.ru)



Получите бесплатный электронный билет, указав промо-код

**wfm17pFSER**







Компания: «Логос» («ЛОГО Трейд», ООО)

г. Санкт-Петербург,  
наб. Обводного канала, 150  
Тел.: +7 (812) 334-21-21  
E-mail: logos@logosltd.ru  
www.logosltd.ru.

# Инновационные пленочные материалы

Пленочные материалы в качестве упаковки для пищевых продуктов давно приобрели большую популярность. На сегодня это один из самых высокотехнологичных видов упаковки, сочетающий в себе высокие барьерные свойства, прочность, эргономичность и благодаря прозрачности дающий возможность максимально наглядно представить товар. В этой связи появление на рынке любого нового пленочного материала, а также техника и технологии его применения вызывают закономерный интерес потребителей.

В 2016 году компания Krehalon представила абсолютно инновационную упаковку для охлажденного мяса – термоусадочные пакеты и пленки для флоувак-машин серии SSL (сокращение от secondary seal – дополнительная герметизация). Новая технология кардинально меняет подход к упаковке для охлажденного мяса и создает многочисленные возможности для мясоперерабатывающих предприятий.

В производстве этого революционного типа упаковки используется специальный герметизирующий внутренний слой, который в сочетании с вакуумным давлением и теплом во время усадки позволяет обоим внутренним слоям спаяться между собой, тем самым предотвращая деформацию и ослабление упаковки продукта.

Переход на материалы SSL™ позволит производителям:

- улучшить внешний вид изделия, поскольку упаковка остается плотной на протяжении всего срока хранения;
- уменьшить количество выделяемой жидкости, так как кровь и сок удерживаются в мясе;
- значительно увеличить сроки хранения продукции.

При этом используется стандартное упаковочное оборудование и не требуется никаких дополнительных инвестиций.

В настоящее время технология SSL™ завоевывает основные рынки охлажденного



Упаковочные материалы от Krehalon

мяса – в ЕС, Австралии, Латинской Америке и России, где уже заинтересовала крупнейших поставщиков говядины и свинины как серьезная альтернатива стандартным термоусадочным материалам.

Помимо активно набирающей популярность новой упаковочной технологии SSL, в России пользуются стабильным спросом другие, уже давно знакомые упаковочные материалы от Krehalon.

Например, термоусадочные пленки и пакеты типа ML40. Данный материал отличается уникальным сочетанием проницаемости по газу и водяному пару со сверхвысокой прочностью, глянцевой прозрачностью и свариваемостью и подходит для любого вакуум-упаковочного оборудования. Достаточно широкий разбег по толщине пленки позволяет подобрать оптимальный пакет для каждого вида продукта, ассортимент включает в себя пакеты от 40 до 130 микрон.

Другой, особый вид упаковочных материалов от Krehalon – это термоусадочные пакеты серии ТНМ, предназначенные для поверхностной пастеризации и продолжительной варки при невысокой температуре с минимальными потерями веса пищевого продукта. Их структура обеспечивает уникальную комбинацию газового и жидкостного барьеров в сочетании с высокой прочностью, прозрачностью и термостойкостью.

В зависимости от назначения производятся две версии пакетов ТНМ.

Пакеты ТНМ-Р предназначены для производственной варки пищевых продуктов, по окончании которой они должны быть удалены. Этот тип пакетов может также использоваться для поверхностной пастеризации с целью увеличения сроков хранения упакованной продукции. Термоусадочные пакеты типа ТНМ-Р разработаны специально для сокращения необходимого времени варки и одновременно для облегчения удаления упаковки с минимальным риском повреждения продукта.

Пакеты ТНМ-Т используются как для варки продукта, так и в качестве упаковки для его дальнейшей реализации. Применение пакетов типа ТНМ-Т предотвращает прилипание мясных продуктов к стенкам упаковки и минимизирует потери их веса во время варки.

Пакеты ТНМ-Т и ML40 также могут поставляться наклеенными на ленту для использования в автоматических вакуумирующих системах.

На пленочные материалы типа ТНМ и ML40 можно наносить флексографическую печать до девяти цветов с обеих сторон.

Помимо вышеперечисленных свойств и преимуществ, все термоусадочные пакеты Krehalon обладают уникальной способностью запайки «внахлест» ввиду повышенной температуры плавления верхнего полиэфирного слоя и пониженной температуры плавления внутреннего полиолефинового слоя, отвечающего за прочность спайки. Это свойство материалов Krehalon позволяет повысить производительность вакуумных камер до 50%.

В настоящее время эксклюзивным торговым представителем компании Krehalon на территории России является компания «Логос», поставляющая на рынок весь спектр современных упаковочных решений для российской мясоперерабатывающей отрасли. **Р**



www.logosltd.ru

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 383 625



# Разогрейте свой бизнес: инновационная термостойкая упаковка удовлетворяет изменяющийся спрос на рынке

Уверенный рост рынка готовых продуктов питания открывает широкие возможности продаж для игроков, желающих ориентироваться на различные потребительские сегменты. Однако ключевые факторы этого роста намного шире, нежели удобство потребления. Компании, не желающие пересмотреть подходы к работе на данном рынке, рискуют увидеть падение спроса на свою продукцию.

Люди все чаще обращают пристальное внимание на состояние своего здоровья и полезность рациона. Им хочется, чтобы вкусная и здоровая пища со множеством полезных ингредиентов была еще и удобной в употреблении. Согласно отчету европейского исследовательского агентства Food For Thought, объем европейского рынка готовых продуктов питания составляет более 40 млрд евро. Основной фактор ро-

ста этого рынка – спрос на здоровую готовую пищу, входящую в состав сбалансированной диеты.

Согласно прогнозам, совокупный среднегодовой рост глобального рынка готовых продуктов питания составит 21,5% вплоть до 2021 года. Чтобы извлечь прибыль из этого роста, участники рынка должны создавать премиальные готовые блюда, которые покупатель сможет легко и быстро

## упаковка и оболочка



подготовить к употреблению. Чтобы решить эту задачу, компании должны пересмотреть роль пищевой упаковки.

Объясняет Елена Касати, менеджер по маркетингу копченого мяса и готовых мясных блюд в регионе ЕМЕА, компания Sealed Air: «Маркетинговые исследования показывают – удобство по-прежнему остается ключевым фактором на европейском рынке упаковки. Впрочем, удобство больше не ограничивается наличием удобной застежки на пакете. Упаковка способна играть ключевую роль в подготовке и приготовлении мяса. Более того, она может влиять на эффективность повторного охлаждения и подогрева.

Наиболее искушенные специалисты предприятий общественного питания это понимают и потому рассматривают упаковку не просто как средство защиты пищевых продуктов или контейнер с описанием продукта. Они придерживаются целостного подхода к упаковке, считая ее инструментом упрощения жизни потребителей. Людям вечно не хватает времени, они хотят разогреть продукт нажатием одной кнопки и употребить его свежим».

### Стратегическая роль упаковки

Многие мясоперерабатывающие предприятия делают ставку на маринованные сырые продукты, требующие приготовления. Как правило, эти продукты помещаются в традиционную упаковку, которая не отличается термоустойчивостью. Подобные продукты не могут эффективно удовлетворить современный рыночный спрос, поскольку потребители все реже хотят заниматься приготовлением пищи. Чтобы заполнить столь заметный пробел на рынке, компания Sealed Air создала упаковку Cryovac® Oven Ease®.

Ее основу составляют разнообразные термостойкие материалы, выдерживающие

## Компания Sealed Air создала упаковку Cryovac® Oven Ease®.

температуру до 200 °C в течение двух часов или менее. Эта герметичная упаковка изготовлена из прочной пленки, устойчивой к высокому давлению и образованию царапин. Как следствие, она прекрасно подойдет для мяса в маринаде и различных соусах, будь то отдельные куски или мясо на кости.

Дадим слово Елене Касати: «Мясо на кости, такое как ребра, лопатка и рулька, обладает особым, неповторимым вкусом. Однако приготовление этого мяса требует подготовки и серьезных усилий, не говоря уже о времени, необходимом для полноценной прожарки. Упаковка Oven Ease решает все эти проблемы. Мясо в новой упаковке можно сразу поместить в духовку – герметичная пленка, устойчивая к образованию царапин и разрывов, поможет приготовить блюдо на кости в собственном соку. Вам не придется переворачивать кусок или подливать жидкость. Мясо будет полностью готовым всего через 30 минут.

В результате потребители смогут полноценно насладиться вкусным, сочным и нежным мясом, приготовленным на медленном огне. Мясо в новой упаковке достаточно положить в духовку и установить нужную температуру – остальное произойдет само. Кроме того, потребители наверняка оценят заметно меньшее время приготовления блюд».

## Новое предложение для масштабного спроса

Изменение социально-демографических факторов ведет не только к росту спроса на более здоровую пищу, но и к увеличению объемов продаж полуфабрикатов быстрого приготовления. Поясняет Елена Касати: «Потребительское поведение определяется множеством переменчивых факторов, каждый из которых необходимо учитывать для разработки решений, нацеленных на конкретные группы потребителей и рынки.

Рост числа домохозяйств, в которых проживает один человек, меняет требования к эффективности упаковки для полуфабрикатов быстрого приготовления. Потребителям нужны продукты, у которых порции поменьше, а выбор вкусов и рецептов побольше. И еще желательно, чтобы после готовки оставалось поменьше отходов. Упаковка Oven Ease полностью отвечает этим требованиям».

Новая упаковка справится не только с мясом на кости и приготовлением в духовке. Oven Ease можно использовать в микроволновой печи и для приготовления широкого спектра продуктов, включая мясо птицы, свежее и копченое мясо, мясные продукты, рыбу, термообработанные продукты и овощи. Приготовленное содержимое можно повторно охладить и поместить на хранение для последующего подогрева, не вскрывая упаковку. Подогрев отнимает меньше времени – блюдо будет готово к употреблению еще быстрее!

### Дополнительные преимущества

Упаковка отличается герметичностью, устойчивостью к протеканию и повреждению. Ее основу составляет высокопрочная, устойчивая на разрыв пленка. Новая упаковка защитит ваш продукт на всех этапах дистрибуции и увеличит срок хранения. С ее помощью вы сократите издержки, связанные с повреждением продукции, и уменьшите объем пищевых отходов, которые возникают при утилизации нереализованных продуктов с коротким сроком хранения.

Oven Ease улучшает пищевую безопасность, повышает лояльность к бренду и служит аргументом в пользу повторных покупок.

Рынок готовых продуктов питания стремительно растет и не намерен сбавлять темпы роста. Инновационная термостойкая упаковка поможет игрокам создать совершенно новые продукты быстрого приготовления и удовлетворить рыночный спрос на качественные блюда, которые удобно готовить. ■





Компания: **GEA в России,**  
Москва, ул. Семеновский Вал, 6а.  
Тел.: +7 (495) 787-20-20,  
E-mail: sales.russia@gea.com  
www.gearef.ru



Автор: **Константин Печерских,**  
компания GEA

# Поршневые компрессоры предлагают новые возможности для российского рынка

Времена меняются, и поршневые компрессоры GEA вновь начинают набирать популярность у российского потребителя.

Удивительно наблюдать, как у наших клиентов растет интерес к этим агрегатам под маркой GEA. Еще недавно предприятия, использующие в технологии искусственный холод, даже не задумываясь, писали в технических заданиях на проектирование только винтовой тип компрессоров. Многим казалось, что винтовое сжатие – это панацея в холодоснабжении. Незыблемое правило «2 рабочих компрессора + 1 резервный» работало на все 100%. Заказчики с большим удовольствием меняли отработавшие свой срок старые советские компрессоры на новые, винтовые. Но европейский потребитель всегда считал иначе...

Надежные, изготовленные на высоком уровне винтовые компрессорные агрегаты сформировали один из стереотипов – об исключительности и универсальности винтового сжатия. Поршневой компрессор в восприятии заказчика во многом ассоциировался с неудобной эксплуатацией, ограниченным модельным рядом, сложностями в регулировании производительности и прочими особенностями, не свойственными современным поршневым компрессорам, таким как новая серия Grasso V.

Компрессорные агрегаты серии Grasso V обладают уникальной конструкцией, резко выделяющейся на фоне поршневых агрегатов других производителей. В 95% решений конструкция агрегата позволяет нам отказаться от маслоотделителей, что позволяет нам компактно разместить несколько агрегатов на ограниченной площадке. Благодаря комбинированному применению частотных регуляторов скорости вращения для главного электродвигателя и отключения цилиндров регулирование производительности компрессора стало плавным, ни в чем не уступающим винтовым компрес-



Поршневые компрессорные агрегаты GEA на предприятиях заказчиков

сорам. Агрегат запускается в максимально бережном режиме, комфортном для системы энергоснабжения предприятия.

Благодаря работе наших инженеров мы добились больших успехов и можем продемонстрировать истинные преимущества наших поршневых компрессоров GEA. Наша философия основана на трех принципах:

- Общая энергоэффективность поршневых компрессоров GEA намного превышает эффективность винтовых компрессоров в режимах с частичной нагрузкой. По опыту компрессорный цех крайне редко выходит на проектные нагрузки и большую часть своего времени работает при холодопроизводительности 50–70% от проектных возможностей. GEA учитывает все особенности компрессорного цеха и обосновывает эффективность внедрения.

- Для поршневых компрессоров в большинстве случаев не требуется маслоотделитель, а значит и много места. При монтаже это создает дополнительные преимущества на заводах и площадках с ограничен-

ным пространством. Стоимость поршневых компрессоров GEA ниже примерно на 20% относительно винтовых аналогов.

- Мы предлагаем общую концепцию, раскрывающую все возможности поршневых компрессорных агрегатов, позволяющие им работать в наиболее энергоэффективном режиме.

Поршневая технология GEA без маслоотделителя уже пережила свою первую русскую зиму и продемонстрировала минимальный унос масла. Поршневой компрессорный агрегат Grasso V 1100 без маслоотделителя установлен в г. Сарапул (Республика Удмуртия) на площадке ИП «МК «Сарапул-молоко», ОАО «МИЛКОМ», входящего в ООО «КОМОС ГРУПП».

Помимо ИП «МК «Сарапул-молоко» на данный момент идет монтаж энергоэффективных систем на базе поршневых компрессорных агрегатов Grasso V еще на нескольких площадках в России, после запуска которых мы обязательно сообщим особенности данных концепций. **□**



Компания: **ООО «Биофуд Спайс»**

# Ветчина «Застольная» 250

Сырье	Кол-во, кг
Филе куриной грудки без кожи (d 3 мм)	20,0
Свинина нежирная (d 16 мм)	80,0
Кожа куриная (d 3 мм)	10,0
Рассол	Кол-во, кг
Соль с нитритом натрия	4,5
«Бекхам универсал 300» арт. 104504	4,5
Соевый белок (изолят)	2,0
Крахмал картофельный	6,0
«Колор Альпин» арт. 141420	0,1
«Супермикс» арт. 153910	0,5
«Топ Аром С3» арт. 173090	0,4
Вода/лед	122
Итого	250,0

**«Бекхам универсал 300», арт. 104504** – функциональная добавка для приготовления рассола при производстве целномышечных деликатесных продуктов и реструктурированных ветчин из различных видов мяса, с уровнем добавления рассола + 100–150%. Формирует плотную кусаемую консистенцию в готовом продукте. Дозировка: 30 г на 1 л рассола.

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

**«Супермикс», арт. 153910** – вкусоароматическая смесь специй для производства всех видов мясных продуктов. Формирует яркий, насыщенный вкус и аромат в готовых продуктах, стабильный в течение всего периода хранения. Вкусовое направление: собственное мясному аромату с пряностями: чеснок, лук, перец. Дозировка: 4–5 г на 1 кг фарша.

**«Топ Аром С3», арт. 173090** – дополнительная вкусоароматическая смесь для производства всех видов мясных продуктов.

Формирует насыщенный мясной вкус и аромат в продуктах с большим выходом, стабильный в течение всего периода хранения.

Вкусовое направление: мясное с легким оттенком черного перца и чеснока. Дозировка: 1–2 г на 1 кг фарша или 2–3 г на 1 л рассола. **□**



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







## 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



# Colruyt делает ставку на CSB Factory ERP®

В конце января 2017 года состоялось официальное открытие нового мясоперерабатывающего завода Colruyt Group Fine Food Meat, являющегося дочерним предприятием бельгийской Группы Colruyt. В крупномасштабный проект было инвестировано около 90 млн евро. Для управления предприятием Colruyt используется решение FACTORY ERP® компании CSB-System, которое обеспечивает высокую эффективность процессов. Colruyt относится к самым эффективным мясоперерабатывающим предприятиям в Бельгии.

«Еще несколько лет назад мы сами программировали почти все наши IT-решения, за исключением некоторых (например, для отслеживания продукции). Мы понимали, что в долгосрочной перспективе неизбежно возникнет ситуация, когда наши программы не смогут обеспечить выполнение постоянно обновляющихся законодательных постановлений», – говорит Ян Девитт, директор по логистике завода Colruyt Group Fine Food Meat.

«Кроме того, мы проверили все важнейшие процессы предприятия, такие как управление планами на разделку, рецептурами и производством готовых блюд, закупкой сырья и складскими запасами, и выяснили, что используемые нами программы исчерпа-

**Цифры и факты:**

- Colruyt Group Fine Food Meat

- Ассортимент изделий: продукция из говядины, телятины, свинины, мяса птицы, салаты, готовые блюда, вегетарианские продукты

- Ежедневная переработка около 1300 свиных и 270 говяжьих туш

- 842 сотрудника

- Выручка от продаж: более 300 млн евро (2015)

- www.colruyt.be

ли свои возможности», – рассказал господин Девитт. Было принято решение о переходе на новое программное обеспечение.

**CSB FACTORY ERP® дополняет ERP-систему концерна**

Решение CSB-Factory ERP® включает в себя все программы, необходимые для управления процессами на мясоперерабатывающем заводе, а его интеграция в центральную

ERP-систему концерна (SAP) осуществляется довольно просто. Благодаря концепции Factory ERP® компания CSB-System закрыла разрыв между ERP-системой концерна и решением MES для пищевого производства. CSB Factory ERP® охватывает:

- все основные ERP-процессы мясоперерабатывающего завода;
- функциональные возможности решения MES, в том числе интерфейсы для интеграции оборудования и машин;
- интерфейсы к ERP-системе концерна.

Таким образом, IT-ландшафт предприятия становится более однородным и легко управляемым, островные решения отсутствуют, и количество интерфейсов сведено к минимуму. В целом, с использованием CSB Factory ERP® группы предприятий могут эффективно контролировать и управлять различными производственными подразделениями без необходимости трудоемкой и дорогой адаптации ERP-системы концерна.

Эрвин Куке, руководитель представительства CSB-System в странах экономического союза Бенилюкс: «Решение Factory ERP® очень интересно как смешанным концернам, так и международным группам компаний, т. к. оно позволяет более эффективно, гибко и прозрачно управлять производственными подразделениями различ-



ных отраслей. Решение CSB FACTORY ERP®, представляющее собой сочетание ERP-системы и MES, включает в себя все основные требования отдельного завода и обеспечивает стандартизированное подключение к ERP-системе группы».

**Вся цепочка процессов интегрирована**

Новый высокотехнологичный завод быстро достиг проектной мощности, что обусловлено также отличными функциональными возможностями ERP-системы в области планирования. Но и оператив-

Производственные данные регистрируются с помощью мобильных терминалов, например в процессе приемки товаров, на участке разделки, на выходе из производства, на складе, а также в процессах комплектации заказов и инвентаризации. Это обеспечивает безошибочную обработку информации и отсутствие необходимости ввода данных в систему ERP вручную, что позволяет избежать значительных затрат. Кроме того, благодаря использованию электронного обмена данными предприятие Colruyt автоматизирует обмен информацией с логистическим центром.

*«Сегодня мы имеем значительно более высокую производительность, информация об актуальном состоянии склада непрерывно находится в нашем распоряжении, а частота ошибок во многих областях предприятия существенно снижена. Благодаря улучшенному контролю процессов с помощью интегрированного мониторинга производства сегодня мы имеем возможность при необходимости быстрее скорректировать процессы».*

*Барт Белен,  
руководитель проекта*

ные процессы предприятия организованы очень эффективно. В общей сложности на предприятии были установлены 75 контрольных точек, с помощью которых координируются процессы закупки сырья, разделки, обработки производственных партий, производства, а также обеспечивается управление информацией о пищевой ценности, управление качеством и прослеживаемость продукции.

**Непрерывная прослеживаемость**

Прослеживание продукции от поставщика сырья до конечного потребителя и в обратном направлении возможно сегодня по нажатию кнопки. На контрольных станциях, установленных на предприятии, осуществляется непрерывный сбор всей необходимой информации, благодаря чему прозрачно управляются и документиру-

**Решение**

- CSB FACTORY ERP® с модулями: снабжение, склад, разделка, производство, планирование производства, сбыт, ценовая маркировка, прослеживание, управление качеством, MES, EDI, мобильная ERP-система, система управления документами, сервер управления материалопотоком

- 161 пользователь CSB

**Основные преимущества использования решения**

- Специальная отраслевая ERP-система, учитывающая индивидуальные требования перерабатывающих заводов Colruyt

- Простая интеграция в ERP-систему концерна (SAP)

- Более быстрые и эффективные процессы во всех областях предприятия

- Высокая прозрачность благодаря интегрированному мониторингу производства

- Непрерывное прослеживание всех продуктов

ются все этапы переработки. Благодаря этому производитель в состоянии выполнять все соответствующие законодательные требования. Кроме того, с решением CSB предприятие Colruyt имеет преимущества и в случае необходимости отзыва продукции из торговли, ведь CSB позволяет быстро идентифицировать и целенаправленно отозвать бракованные партии.

**Перспективная платформа**

По мнению Яна Девитта, решение CSB-System является основным инструментом для оптимизации процессов на Colruyt. Интенсивное сотрудничество со специалистами компании CSB способствовало тому, что сегодня сотрудники IT-отдела Colruyt самостоятельно могут управлять, адаптировать и оптимизировать большую часть IT-инфраструктуры. «Таким образом мы держим рычаги управления в своих руках. Теперь у нас есть перспективная платформа, которую мы можем развивать в соответствии с нашими потребностями», – говорит господин Девитт. В будущем Colruyt планирует внедрить программное обеспечение CSB и на других производственных подразделениях группы: на сыроваренном и винодельческом заводах, а также на производстве кофе. ■



Гость:

**Томас Хандтманн,**  
президент Albert  
Handtmann Holding  
GmbH & Co. Kg

Беседовала:

**Ксения  
Жукова**



# HANDTMANN: ВЕКОВЫЕ ТРАДИЦИИ

– **Мистер Хандтманн, сегодня ваша компания – это крупный семейный бизнес, интересно было бы узнать, с чего же все началось.**

– Сегодня в России мы предлагаем два вида оборудования: машины для металлообработки и системы набивки и порционирования колбас, сосисок, ветчин. С последних, собственно, все и началось. Их производство начал мой отец после Второй мировой войны. Шел 1954 год, к моему отцу пришел его школьный друг, принес буквально в голых руках сырье – исходный материал и спросил: «Сможешь ли ты сделать этот маленький агрегат?» Это была машина для ручной формовки колбасы. Отец ответил, что попробует сделать что угодно, хоть скульптуру Сталина. Так зародился наш бизнес. Это положило начало нашей богатой истории, которая пишется и по сей день.

Мой отец начал делать первые агрегаты самостоятельно, они управлялись вручную, что было очень трудоемким процессом. Вся процедура проводилась в воде, нужно было достать поршень, достать колбасу, и это была только делительная машина. Потом отец решил, что необходимо снабдить машину электрическим приводом, он искал хорошего инженера и познакомился с мистером Мюллером. Отец попросил его приехать к нам и собрать этот агрегат. Наша компания тогда была очень маленькой, ме-

**Конкуренция позволяет компаниям не останавливаться на достигнутом. Это очень важная вещь.**

нее 50 человек. На тот момент в городе существовали цеха алюминиевого и латунного литья, в которых делали арматуру.

В конце концов, мистер Мюллер согласился, приехал к нам, и мой отец сказал ему: «В нашей компании ты с самого начала будешь начальником отдела формовки колбасы». (Смеется.) Он работал день и ночь, совершенствуя колбасные шприцы. Сначала была изготовлена гидравлическая поршневая фасовочная машина. В Москве мой отец узнал, что есть непрерывно работающие агрегаты, и мы решили начать их производство. Это было в 1964 году. Первые две машины не работали, поскольку мы неправильно собрали устройство. Наш инженер поехал в отпуск, чтобы спокойно все обдумать, а по возвращении наконец сконструировал непрерывно работающий агрегат для формовки колбасы. В 1968 го-

ду мы организовали новую компанию, поскольку оборот все время увеличивался.

– **Каково сегодня положение дел в компании Handtmann?**

– На сегодняшний день машиностроительный завод Handtmann является ведущим мировым производителем вакуумных шприцов и систем порционирования для пищевой промышленности. Handtmann имеет более 100 представительств с собственными торговыми филиалами или партнерами по сбыту. В 2010 году был открыт новый центр для обучения и коммуникации с клиентами – «Форум», который вдохновляет заказчиков из разных стран мира на диалог и служит платформой для совместной реализации идей на базе экономических стандартов.

В состав холдинга Handtmann входят шесть независимых подразделений:

- автоматизированный литейный цех по производству алюминия;
- отделение по производству высокоскоростных обрабатывающих центров для титана, стали, алюминия, а также композитных материалов и пластика для автомобилестроительной и авиакосмической промышленности;
- завод по производству арматуры, клапанов и технологических линий для индустрии напитков, химической и фармацевтической отраслей;



## Досье

Имя, фамилия:  
**Томас Хандтманн**

Место рождения:  
**Биберах, земля Баден-Вюртемберг, Германия**

Знак зодиака:  
**Овен**

Должность, название компании:  
**президент  
компании Handtmann**

Страны, где компания активно работает:  
**Германия, Россия, Китай, Канада, США, Бразилия, Франция, Великобритания, Италия**

Семейное положение:  
**женат, шестеро детей –  
пять сыновей и дочь**

Хобби и интересы:  
**главный интерес – машиностроение. С радостью вкладывает средства в расширение производства и разработку новых продуктов. При этом техникой увлечена вся семья Хандтманны, многие ее члены задействованы на разных участках производственного процесса. Любит путешествовать, проводить время за чтением профессиональной литературы, собирает книги по машиностроению**

- предприятие-разработчик технологий для автомобилестроительных предприятий и центр подержанных машин;
- и, наконец, консультационный центр, оказывающий инжиниринговые услуги и подбирающий комплексные системы автоматизации.

– **Вы инженер по образованию?**

– Я изучал инженерное дело в таких компаниях, как ZF, а затем я поступил в университет. Отучившись половину положенного срока, я понял, что мне нужно начать изучать бухгалтерию. В итоге я стал и бизнесменом, и инженером, учился всему понемногу, не идеально, конечно, но знания в разных областях просто необходимы. Видите ли, на данный момент у нас есть цех алюминиевого литья, компания, которая производит арматуру, цех по производству пластмассовых частей, компания, которая производит станочные системы для аэрокосмической про-

**Через 100 лет произойдет большая трансформация в индустрии, теперь цеха алюминиевого литья начали переходить на электрические двигатели, это будет основным изменением в будущем.**

мышленности. Сейчас у нас есть большая проблема – государство не разрешает продавать станочные системы России, зато у нас нет проблем с продажей формовочных машин для мясопереработчиков.

– **Как вы думаете, что будет с компанией лет через сто, ну или по меньшей мере пятьдесят? О каком будущем вы мечтаете для Handtmann?**

– Моему отцу принадлежит 51% в компании, у него есть благотворительный фонд,

это дает компании стимул к развитию. Через 100 лет произойдет большая трансформация в индустрии, теперь цеха алюминиевого литья начали переходить на электрические двигатели, это будет основным изменением в будущем. Возможно, у компании появится цех в Китае, потому что Китай будет самой большой рыночной площадкой, уже сейчас это так. Я верю в пищевую промышленность, я всегда говорю: «Людам нужно есть и пить, и им не нравится ходить за этим далеко». Думаю, что мы продолжим работу на этом рынке.

– **Что вы думаете о российском рынке?**

– Российский рынок представляет большой интерес. В особенности потому, что здесь любят выпить и поесть колбасы.

– **Как вы считаете, какими чертами характера должен обладать настоящий лидер большой компании, грамотный бизнесмен?**

– В первую очередь необходимо слушать и слышать своих клиентов и подчиненных. Нельзя пускать дело на самотек, необходимо всегда быть в курсе развития. Внутри компании на всех уровнях руководители должны быть максимально профессиональными. В таком случае компания может развиваться и качественно обслуживать клиентов.

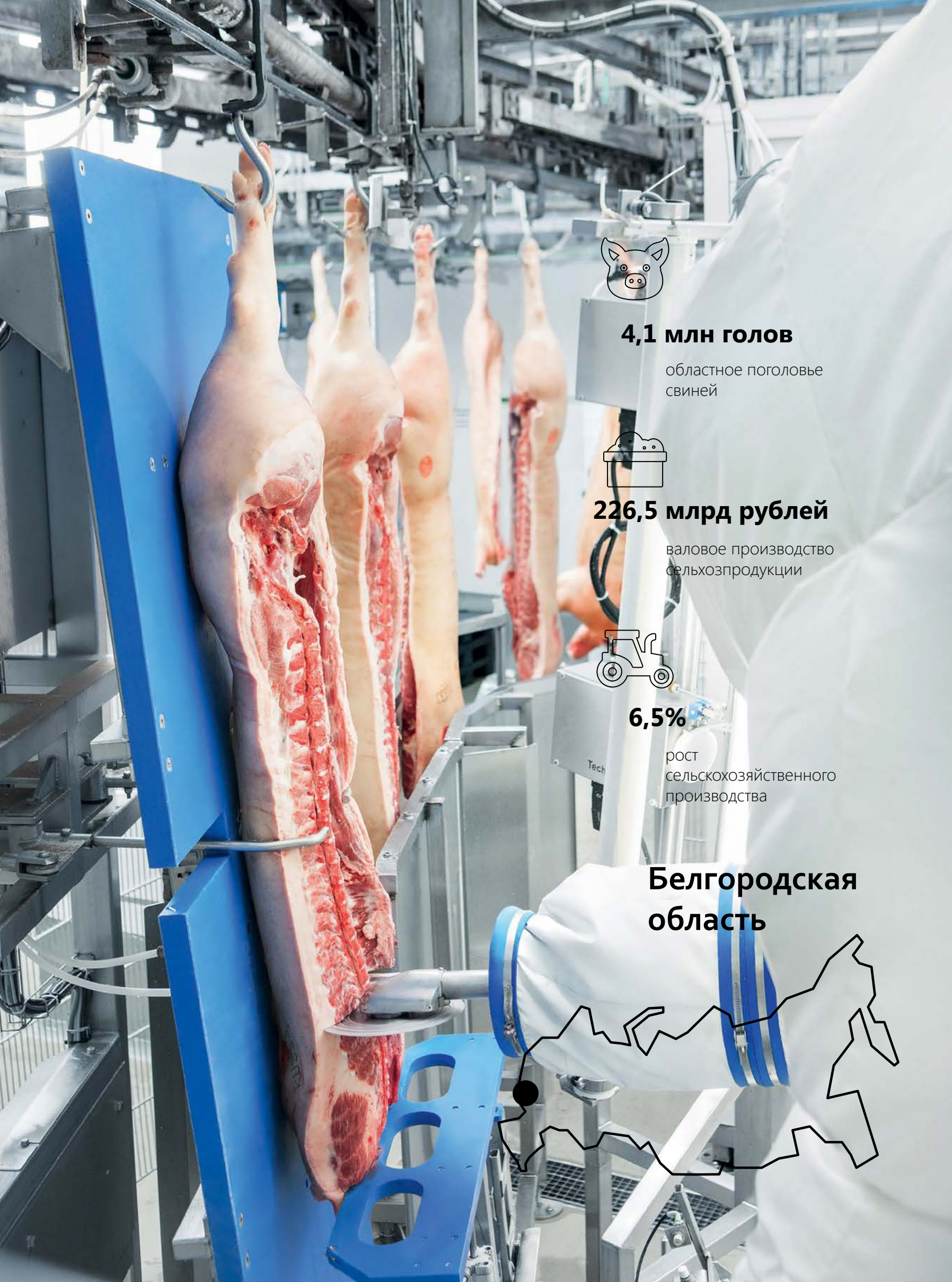
– **У вас есть друзья в данной отрасли? Возможно, в другой компании, другой стране?**

– У меня не очень много друзей, но даже с конкурентами мы не враги, всегда пожимаем друг другу руки. Но конкурент есть конкурент. (Смеется.)

– **Что вы думаете о своих конкурентах? Случалось ли, что вы использовали идеи друг друга для собственного производства и бизнеса?**

– Наши конкуренты, безусловно, профессионалы, как и мы. Я полагаю, что в среде свободной экономики всегда есть борьба между системами. Кто-то изобретает что-то новое, а другие думают: «О, это хорошая идея!» Нам тоже стоит смотреть вперед, рассматривать новые возможности, ведь это помогает компании развиваться. Конкуренция позволяет компаниям не останавливаться на достигнутом. Это очень важная вещь. Конкуренты просто необходимы, в противном случае никто не изобретет ничего нового. **МП**





**4,1 млн голов**

областное поголовье  
свиней



**226,5 млрд рублей**

валовое производство  
сельхозпродукции



**6,5%**

рост  
сельскохозяйственного  
производства

**Белгородская  
область**

регионы



**Белгородская  
область**

Подготовили: **Татьяна Ижикова,  
Надежда Худобина,**

отдел организационно-  
контрольной работы  
и взаимодействия  
со СМИ департамента  
АПК Белгородской области



Гость: **Станислав  
Алейник,**

заместитель губернатора  
Белгородской области, начальник  
департамента агропромышленного  
комплекса и воспроизводства  
окружающей среды



## БЕЛОГОРЬЕ – МЯСНАЯ СТОЛИЦА РОССИИ

Агропромышленный комплекс Белгородской области за последнее десятилетие стал одной из ведущих системообразующих отраслей экономики. О развитии отрасли в этом регионе нам рассказал Станислав Алейник, заместитель губернатора Белгородской области, начальник департамента агропромышленного комплекса и воспроизводства окружающей среды.

**С**танислав Николаевич, Белгородская область занимает ведущее место среди регионов России в мясной промышленности. Как сложился прошлый год для аграрной отрасли региона? О каких результатах можно говорить по первой половине текущего года?

– В настоящее время доля агропромышленного сектора в валовом региональном продукте достигла 31%. В 2016 году рост сельскохозяйственного производства составил 6,5% (ЦФО – 3,5%; Россия – 4,8%).

Валовое производство сельхозпродукции хозяйствами всех категорий увеличилось по сравнению с итоговым для предыдущей Государственной программы 2012 года более чем в 1,5 раза, составив 226,5 млрд рублей (в том числе продукции животноводства – 138,4 млрд рублей, продукции

растениеводства – 88,1 млрд рублей). Объем отгруженных товаров пищевой и перерабатывающей промышленности увеличился по сравнению с 2012 годом в 1,7 раза, составив 347,3 млрд рублей.

Таким образом, Белгородская область, располагая 1,1% населения страны и такой же долей пашни, производит около 4% общероссийского объема валовой сельскохозяйственной продукции. Вклад сельхозпредприятий области в индустриальное аграрное производство страны еще выше – около 7%.

По производительности одного гектара обрабатываемой пашни Белгородская область первой из субъектов РФ еще в 2012 году преодолела планку в 100 тыс. рублей и по итогам 2016 года достигла уровня 150 тыс. рублей. В 2016 году Краснодарский край стал вторым членом клуба «стотысячников», успешно преодолев этот рубеж. Та-

ким образом, производительность одного гектара пашни в области в 1,5 раза выше, чем у такого флагмана сельскохозяйственного производства, каким по праву считается Краснодарский край.

Область лидирует и по показателю производства сельхозпродукции в расчете на душу населения (146 тыс. рублей), более чем в четыре раза превышая средние показатели по ЦФО и России в целом. При этом производительность труда в сельском хозяйстве выросла до 3,3 млн рублей, а в сельхозпредприятиях достигла уровня около 4,5 млн рублей в расчете на одного работника, что сопоставимо с производительностью труда в странах ЕС и США (70–75 тыс. долларов США, или около 4–4,3 млн рублей).

Растет среднемесячная заработная плата работников отрасли (без субъектов малого предпринимательства). В 2016 году она





составила свыше 30,2 тыс. рублей, что более чем на 12% превышает уровень средней заработной платы по экономике области. По сравнению с итогами 2012 года этот показатель вырос в 1,5 раза.

Белгородская область многие годы лидирует в производстве мяса в стране и по праву носит неофициальное звание «мясной столицы России». В 2016 году поставлен очередной рекорд – всеми категориями хозяйств произведено более 1,6 млн т мяса на убой в живом весе (1 634 тыс. тонн). На каждого жителя Белгородчины за год произведено свыше одной тонны мяса – это в 5,5 раза больше, чем в 2005 году – в начале нового этапа развития АПК.

Продукцией белгородских производителей сегодня занято около 12% отечественного мясного рынка, при этом доля сельхозпредприятий области в общероссийском показателе производства скота и птицы в живом весе составляет 16%. Если говорить о глубокой переработке мяса, то регион обеспечивает более 20% общероссийского объема продукции.

Серьезные изменения произошли в отрасли растениеводства. Область – единственный субъект Российской Федерации, где с 2011 года вопросы сохранности и повышения плодородия почвы решаются комплексно в рамках программы биологизации земледелия. Благодаря этому снизилась зависимость от неблагоприятных природно-климатических факторов, повысились валовые сборы и урожайность возделываемых культур.

7%

Вклад  
сельхозпредприятий  
области в индустриальное  
аграрное производство  
страны около 7%.

Начиная с 2013 года, валовой сбор зерновых стабильно превышает 3 млн т. В 2016 году собрано более 3,5 млн т зерна (3 млн 505,6 тыс. т) при средней урожайности 46,4 ц/га – это второй после Краснодарского края показатель. Урожай сои составил 481,0 тыс. т.

Мы один из немногих регионов, активно развивающих производство сои, и по ее валовому сбору занимаем второе место после Амурской области при лучшей среди основных ее производителей урожайности – 22,9 ц/га.

Заметно выросла средняя продуктивность дойного стада сельхозпредприятий: в 2016 году удой на одну голову составил 6575 кг, что на 17% выше уровня 2012 года – 5634 кг. Второй год растет численность поголовья крупного рогатого скота. За год оно

увеличилось на 2,3 тыс. голов, а поголовье коров в сельскохозяйственных предприятиях – на 1,6 тыс. голов. Всего на начало текущего года областное поголовье составило 225,3 тыс. голов, из них коров – 88,1 тыс.

Что касается текущих показателей, то их динамика и в нынешнем году положительная. И мы надеемся, что результаты 2017 года будут не хуже прошлогодних. По крайней мере, аграрии области прикладывают все усилия к этому.

– **Какие направления в животноводстве развивают в регионе? Каковы их соотношение и пути развития?**

– В 2005 году, приступая к развитию АПК, правительство области приняло решение основные усилия обратить на развитие индустриального мясного животноводства, прежде всего свиноводства и птицеводства, которое, в свою очередь, послужило локомотивом развития отрасли в целом.

Таким образом, в Белгородской области в короткий срок в птицеводстве и свиноводстве созданы вертикально интегрированные агрохолдинговые структуры замкнутого цикла, применяющие инновационные технологии выращивания племенного поголовья скота и птицы с производством продукции по принципу «от поля до прилавка»: от выращивания сельскохозяйственных культур, создания и загрузки комбикормовых мощностей, получения и переработки мяса до реализации полученной продукции через собственные тор-

гово-логистические центры и утилизации отходов, образовавшие мясной кластер области с общей на сегодня мощностью производства около 780 тыс. т свинины и более 800 тыс. т мяса птицы в живой массе в год.

В его состав входят 17 зерновых компаний, обрабатывающих 770,0 тыс. га пашни, производящих около 3 млн т зерна ежегодно, 95 площадок по откорму птицы и 72 – по производству свинины, 16 мясоперерабатывающих заводов (3 – по забой и глубокой переработке птицы общей мощностью до 850 тыс. т в год и 13 – по забой и переработке мяса свиней мощностью около 700 тыс. т в год). Действуют 108 холодильников, единовременная емкость хранения которых – около 30,0 тыс. т мяса и мясoproдуктов, 24 комбикормовых завода, обеспечивающих производство более 4,5 млн т комбикормов в год, 11 элеваторов на 2,2 млн т единовременного хранения. Логистика располагает грузовым транспортом общей грузоподъемностью более 4,5 тыс. т. Торговля представлена 85 торговыми домами и представительствами в 12 регионах страны.

Создание белгородского мясного кластера близко к завершению. В 2012 году окончательно сформирована материально-техническая база в птицеводстве, до 2020 года закончатся строительство основных производственных мощностей в свиноводстве. Поэтому сегодня значительные усилия направляются на развитие производства молока и мяса крупного рогатого скота, а также прудовой рыбы и рыбы ценных пород – клариевого сома, форели, осетра.

12%

Около 12% мясного  
рынка России сегодня  
занято продукцией  
белгородских  
производителей.

– **Назовите крупнейшие предприятия, которые составляют костяк аграрного сектора региона. Какова их доля на рынке? Есть ли место для развития малых хозяйств?**

– Сегодня Белгородская область по праву носит неофициальное звание «мясной столицы России»: в год на каждого жителя Белгородчины производится более чем по одной тонне мяса. Около 12% мясного рынка России сегодня занято продукцией белгородских производителей. Что касается мясной продукции глубокой переработки, то здесь около 20% мясных изделий представлено белгородскими брендами «Мираторг», «Агро-Белогорье», «Приосколье», «БЭЗРК-Ясные Зори», «Белая птица», «БВК» и другими.

Крупные агрохолдинговые структуры «Мираторг» и «Приосколье» – ведущие предприятия России, ставшие уже национальными брендами, производят на территории области 9,5% и около 8% от общего объема производимых сельхозпредприятиями России мяса свиней и птицы, соответственно. Среди основных производителей мяса птицы, работающих на территории Белгородской области:

- ЗАО «Приосколье», которое в 2016 году произвело 441 тыс. т, или более 55% от общего объема мяса птицы, произведенного в области;

- ООО «Белгранкорм» – почти 205 тыс. т, или около 26% от общеобластного объема;

- ЗАО «Белая птица» – 144 тыс. т – 18% от общерегионального производства.

В области помимо мяса кур предприятием ООО «Белгранкорм» производится мясо утки – 1,5 тыс. т, а ООО «УК «Регионинвест» – мясо индейки в объеме 4,5 тыс. т. Сегодня в региональной отрасли птицеводства с целью наращивания производства яиц реализуется один из крупнейших инвестиционных проектов по производству в год 1 млрд штук яйца куриного.

Основные производители свинины:

- ГК «Мираторг», которая на территории региона производит более 300 тыс. т, или 38% от общего объема свинины в области;

- ООО ГК «Агро-Белогорье» с производством почти 165 тыс. т, или 21% от общеобластного объема.

Среди крупных производителей свинины можно назвать также:

- Белгородский филиал ООО «Тамбовский бекон» – 81 тыс. т;

- ЗАО «Алексеевский бекон» – 68 тыс. т;

- ООО «Белгранкорм» – 66 тыс. т;

- УХК «ПромАгро» – 40 тыс. т.

По производству молока Белгородская область занимает стабильное третье место в ЦФО после Московской и Воронежской областей с многолетним среднегодовым валовым производством в пределах 540 тыс. т. В 2016 году хозяйствами области надоено 542,4 тыс. т молока.

Лидерами молочной отрасли по праву можно назвать АХ «Авида», ГК «Зеленая Долина», ЗАО «Томмолоко», ООО «Грайворонская молочная компания», колхоз им. Горина, ООО «АПК «Бирюченский» и ОАО «Самаринское». На долю этой группы предприятий приходится более 53% валового производства молока в регионе. Средняя продуктивность коров в хозяйствах-лидерах превышает 7500 кг на корову. Наибольшие удои – 9900 кг на одну корову – получены в ОАО «Самаринское».

– **Учитывая наличие такого числа животноводческих предприятий, есть ли кормовая база в регионе для их обеспечения?**



– В себестоимости мясной продукции стоимость кормов составляет от 50 до 70%. Поэтому основное направление растениеводства в области – производство сырья для обеспечения кормами бурно развивающегося животноводства, в первую очередь мясного. Так что белгородские агрохолдинговые предприятия не только создают собственные мощности по производству комбикормов, но и сами выращивают необходимое для этого сырье: зерновые и зернобобовые культуры, в том числе кукурузу на зерно, сою, люпин и другие. Для полного обеспечения кормовой базы животноводческих предприятий мы ежегодно должны производить не менее 4 млн т зерновых и зернобобовых культур вместе с соей. Только в прошлом году мы впервые практически достигли поставленной цели, а в прежние годы около 20% необходимых кормов ввозили из других регионов России. Благодаря созданию вертикально интегрированных структур в животноводстве региональная комбикормовая промышленность за последние 10 лет почти в шесть раз увеличила мощности и производит более 4,6 млн т комбикормов, или порядка 17% общероссийского объема.

В рейтинге «Топ-15 крупнейших производителей комбикормов Российской Федерации», который был впервые составлен в 2016 году журналом «Агроинвестор», почти половину мест заняли белгородские агрохолдинги, из них «Мираторг», «Приосколье» и «БЭЗРК-Белгранкорм» входят в первую пятерку, уступая только «Черкизово».

Создание мощностей кормопроизводства в регионе продолжается. Так, 29 апреля в с. Роговатое Старооскольского городского округа состоялось открытие нового завода ООО «АК «ПРОМАГРО», производительность которого при выходе на проектную мощность составит 10 т гранулированных кормов в час. Открыто почти 70 новых рабочих мест.

Еще ряд крупных проектов компаний «Русагро-Инвест», «ГК Агро-Белогорье», «ГК «Зеленая Долина», «БЭЗРК» находятся на стадии реализации.

**– Расскажите об инвестиционных проектах в Белгородской области. Как можно оценить инвестиционную привлекательность АПК региона?**

– С целью повышения независимости, конкурентоспособности отечественного АПК и дальнейшего укрепления продовольственной безопасности в регионе продолжается поиск новых точек роста аграрного производства. Особое место здесь занимает импортозамещение, призванное в ближайшие 5–10 лет обеспечить прежде всего инновационную – технологическую и генетическую – независимость. В програм-



88,1 тыс.

Всего на начало  
текущего года  
областное поголовье  
составило 225,3 тыс.  
голов, из них коров –  
88,1 тыс.

мы импортозамещения включены как традиционные для региона отрасли сельского хозяйства, так и другие успешно осваиваемые направления.

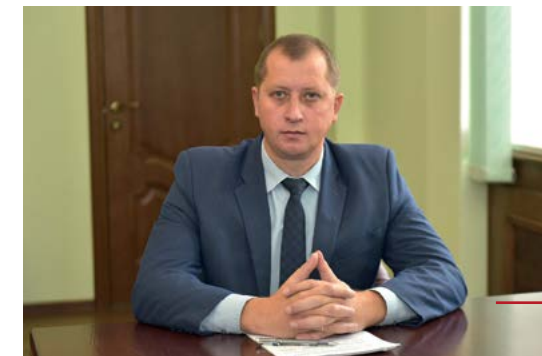
Сегодня аграрии области не только производят качественную сельскохозяйственную продукцию в промышленных масштабах, но и развивают новые отечественные технологии, создают районированные сорта, гибриды растений, чистые генетические линии животных, штаммы микроорганизмов, витаминные субстанции и ветпрепараты. Так, за последние годы у нас открыт ряд предприятий, решающих вопросы импортозамещения в наукоемких и инновационных направлениях. Например, «Завод премиксов №1» в конце 2015 года приступил к производству незаменимых аминокислот

и сегодня обеспечивает около 60% потребности российских животноводов, выпуская более 57 тыс. т лизин-сульфата для комбикормовой промышленности страны.

Сегодня на территории предприятия создается новая производственная линия по выпуску еще одной кормовой составляющей – L-треонина, которая должна вступить в строй уже в будущем году. На базе завода создан и действует «Центр инновационных биотехнологий», формируется биотехнологический кластер по производству широкого спектра продуктов микробиологического синтеза: дрожжей, глютенных, кормовых добавок, незаменимых аминокислот, пробиотиков и биогербицидов, которые освободят поля от экологически небезопасных химических препаратов. Здесь также разрабатывается собственная технология производства субстрата и мицелия шампиньонов, и к концу 2018 года заработает предприятие по производству грибов в промышленных масштабах (выпуск 25 тыс. т грибного субстрата и производство более 3 тыс. т шампиньонов в год).

В 2016 году в рамках программы импортозамещения в производстве биологических и лечебных пробиотических препаратов открыто инновационное предприятие компании «ВИК» по выпуску 1 млн л кормовых добавок, 3 тыс. т пре- и пробиотиков и другой продукции.

В прошлом году на базе бывшего витаминного комбината открыто новое предприятие по производству хелатных удобрений. Производственная линия мощностью



Станислав  
Алейник:

«Основная цель АПК Белгородской области на ближайшие годы – обеспечить продуктами питания не менее 10 млн человек за счет увеличения объемов валового производства продукции сельского хозяйства до 1 трлн рублей».

75 проектов

Региональная стратегия  
импортозамещения  
включает  
75 перспективных  
проектов.

до 5 тыс. т хелатных микроудобрений в год стала результатом сотрудничества ЗАО «ПЕТРОХИМ» и НИУ «Белгородский государственный университет».

Большое внимание уделяется генетической независимости в животноводстве. На базе лаборатории популяционной генетики и генотоксикологии Белгородского государственного университета при финансировании ГК «Агро-Белогорье» открыт Центр геномной селекции. Итогом совместной деятельности должны стать разработки, способствующие укреплению генетической независимости и созданию собственной породы свиней.

В регионе также разработан проект, направленный на обеспечение генетической независимости в молочном скотоводстве. ГК «Зеленая Долина» разрабатывает концепцию создания СГЦ, строительство которого будет начато в текущем году.

Динамично развивается такое стратегически важное и высокорентабельное направление, как селекция и семеноводство.

ЗАО «Краснояржская зерновая компания» реконструировало и ввело в строй кукурузокалибровочный завод, по производительности занимающий второе место в РФ. Мощности завода позволяют производить 1 млн посевных единиц семян кукурузы, по которой в РФ пока сохраняется высокая зависимость от западных гибридов, и обеспечить высококачественными отечественными семенами не только потребности местных хозяйств, но и других растениеводов России.

В 2017 году работа по созданию семеноводческих предприятий области продолжается. ООО НПО «Русагро-Семена» приступает к реализации первого этапа («Селекция и семеноводство родительских форм сахарной свеклы») представленного в ноябре 2016 года большого проекта «Создание селекционно-семеноводческого центра «Русагро-Семена». ООО «Эфко-семеноводство» приступило к строительству селекционно-семеноводческого центра по производству семян сои мощностью до 25 тыс. т в год. Компания «Белая птица» в рамках крупного проекта по развитию интенсивного садоводства приступила к реализации проекта создания селекционного центра оздоровленного посадочного материала плодовых деревьев.

Кроме того, реализуются проекты по расширению мощностей по производству и переработке мяса и молока, динамично развивается тепличное хозяйство, опережающими темпами закладываются современные сады интенсивного типа.

Что касается инвестиционной привлекательности, то Белгородская область – один из наиболее успешных субъектов Российской Федерации с высокими показателями социально-экономического развития и качества жизни, регулярно занимающий первые места в различных рейтингах инвестиционной привлекательности российских регионов.

Основные конкурентные преимущества Белгородской области – богатый потенциал природных ресурсов, политическая стабильность, высокий уровень жизни населения, экологическая безопасность и благоприятный инвестиционный климат:

- развитые финансовая и инженерная инфраструктуры;
- система сопровождения инвестиционных проектов по принципу «одного окна»; значительный позитивный опыт реализации проектов развития в рамках проектного управления и финансирования;
- высокая концентрация квалифицированных кадров;
- наличие инвестиционных площадок для модернизации старых или создания новых производств.

В области выработан четкий алгоритм успешной реализации проектов любой сложности, особенно это касается аграр-





ной отрасли. Именно это, в первую очередь, и привлекает к нам инвесторов. Для них важно, чтобы условия ведения бизнеса были понятны и прозрачны, а каждый вложенный рубль давал максимальную отдачу.

**– Вспышки АЧС всегда наносят заметный ущерб животноводческим предприятиям и хозяйствам. Какие меры принимаются в регионе по борьбе и предотвращению распространения АЧС? Какова ситуация в регионе на сегодняшний день?**

– Белгородская область – один из крупнейших производителей свинины в стране. На ее долю приходится около 20% индустриального производства свинины России и более половины в Центральном федеральном округе. В регионе – самая высокая концентрация поголовья свиней в России. Треть всех современных российских комплексов по производству свинины расположены в Белгородской области. Около 20 тыс. жителей области трудятся на этих предприятиях.

В случае возникновения на территории области очага заболевания пострададут не только крестьянские подворья, наиболее уязвимые для вируса из-за невозможности обеспечить требуемые меры санитарной защиты. Пострадают крупные свиноводческие предприятия, вкладывающие значительные средства в поддержание высокого уровня биобезопасности. В результате отрасль понесет колоссальные убытки, региональный бюджет потеряет налоговую базу, а тысячи сельских жителей – работу и доход.

# 20%

На долю Белгородской области приходится около 20% индустриального производства свинины России и более половины в Центральном федеральном округе.

Поэтому и меры по предотвращению заноса и распространения заболевания принимаются беспрецедентные, тем более что белгородцы не понаслышке знают о проблемах, связанных с АЧС. В июле 2013 года, несмотря на предпринимаемые беспрецедентные меры, на одном из частных подворий был зафиксирован очаг заболевания, который удалось успешно локализовать и ликвидировать. В 2011–2013 гг. в соответствии с программой по недопущению заноса и распространения АЧС на территории области мы не только на хороших условиях выкупали свинопоголовье у населения, но и оказывали помощь по организации альтернативного бизнеса всем, кто терял основной заработок при отказе

от разведения свиней. Никто не был забыт или брошен. И значительный финансовый вклад в эту работу внесли крупные свиноводческие предприятия.

Так что сейчас в регионе работает правило: можешь обеспечить уровень защиты не ниже 3-го компартмента – милости просим, разводи свиней, нет – пожалуйста, займись чем-либо другим. Область оказывает различные виды поддержки, обеспечивает альтернативную занятость. Молочное животноводство, птицеводство (индюки, утки, гуси), пчеловодство, овощеводство, садоводство – выбор велик.

И сегодня работа по поддержке малого бизнеса на селе не останавливается. Каждому, кто хочет участвовать в производстве с помощью программ «Семейные фермы Белогорья», поддержки начинающих фермеров, развития семейных животноводческих ферм, материальной базы кооперативов, оказываем помощь и поддержку. В рамках программы «Семейные фермы Белогорья» сегодня уже действует около 5 тыс. семейных предприятий. По итогам 2016 года ими произведено товаров и услуг на сумму более 14 млрд рублей, или около 3 млн рублей на каждое семейное предприятие.

В 2016 году по программам поддержки крестьянским (фермерским) хозяйствам предоставлены гранты на сумму 81,2 млн рублей, в том числе за счет средств федерального бюджета – 58,1 млн рублей, областного – 23,1 млн рублей. Из них по подпрограмме «Поддержка начинающих фермеров» 30 фермерских хозяйств по-

# 31%

В настоящее время доля агропромышленного сектора в валовом региональном продукте достигла 31%.

лучили гранты на общую сумму 44,9 млн рублей, в рамках подпрограммы «Развитие семейных животноводческих ферм» выдано пять грантов на общую сумму 36,3 млн рублей.

**– Цели и задачи на ближайшее время для развития аграрной отрасли в регионе.**

– Основная цель АПК Белгородской области на ближайшие годы – обеспечить продуктами питания не менее 10 млн человек за счет увеличения объемов валового производства продукции сельского хозяйства до 1 трлн рублей. При этом простое наращивание объемов производства уходит в прошлое.

В связи с решением важнейших задач – повышения независимости, конкурентоспособности отечественного АПК, обеспечения продовольственной безопасности за счет увеличения наукоемкости, технологичности производства и увеличения доли продукции глубокой переработки – в регионе продолжается поиск новых точек приложения сил и расширения «горизонтов» роста аграрного производства. Особое место здесь занимает импортозамещение, призванное в ближайшие 5–10 лет обеспечить инновационную – технологическую и генетическую – независимость.

Региональная стратегия импортозамещения включает 75 перспективных проектов, реализуемых и запланированных в рамках импортозамещения в 2014–2020 гг. с общей стоимостью порядка 100 млрд рублей. Количество рабочих мест в аграрном производстве возрастет не менее чем на 8 тыс.

В программы импортозамещения включены как традиционные для области отрасли сельского хозяйства (свиноводство, птицеводство, кормопроизводство, молочное животноводство), так и другие успешно осваиваемые направления: глубокая переработка сельскохозяйственной продукции, тепличное овощеводство, интенсивное садоводство, селекция и семеноводство, производство ветеринарных препаратов и компонентов кормопроизводства, производство оборудования для животноводства и тепличного производства, грибоводство и рыбоводство.

Перед аграрным сектором Белгородской области ставятся следующие задачи:

- в молочном животноводстве удвоить уровень производства и к 2024 году достичь показателя 1 млн т молока в год;
- в производстве овощей закрытого грунта цель – 500 га теплиц. К 2020 году планируется выйти на 200–250 га;
- в садоводстве к 2026 году заложить 32 тыс. га интенсивных садов и выйти на производство 1 млн т косточковых и семечковых культур в год;
- в грибоводстве в 1-м полугодии 2018 года завершить создание производства по выращиванию мицелия шампиньонов и выпуску 25 тыс. т грибного субстрата, а также более 3 тыс. т шампиньонов в год;
- в рыбоводстве увеличить на действующих мощностях производство прудовой рыбы не менее чем в два раза – до 10 тыс. т в год.

Важнейший из приоритетов развития сельского предпринимательства области – проекты по развитию интеграции и кооперации крупного и малого бизнеса. Ну и, конечно, экологизация производства в рамках всех действующих на территории области экологических программ и дальнейшего социального развития села. Это стратегические задачи на долгие годы. **МП**



Посетите нас на выставке  
Агропродмаш!  
09 – 13 октября 2017  
Москва, ЦВК «Экспоцентр»  
Пав. «Форум», стенд FF080



## А что Ваше IT-решение понимает в производстве мяса?

### Наше - практически все!

Отраслевые процессы, интеграция оборудования и машин, мониторинг и отчетность, прослеживание, оптимизация рецептур, управление качеством и многое другое.

CSB-System - это программное обеспечение для мясной отрасли. Комплексное решение включает в себя ERP-систему, MES, Factory ERP®. Кроме того, в CSB уже включены стандарты лучших практик.

Вы хотите знать,  
почему ведущие предприятия  
отрасли используют CSB?

[www.csb.com](http://www.csb.com)





Гость: **Леонид Подобед,**

главный научный сотрудник института животноводства УААН, доктор сельскохозяйственных наук



Беседовала: **Ксения Жукова**

# АЛЬТРУИЗМ КОРОВЫ МЕШАЕТ ЕЕ ДОЛГОЛЕТИЮ

О важности внесения изменений в кормовую базу для молочного животноводства и о своих исследованиях в этом вопросе нам рассказал Леонид Илларионович Подобед, главный научный сотрудник института животноводства УААН, доктор сельскохозяйственных наук, в рамках III Международной конференции «Мировая соя – Корма» 2017, которая прошла в Санкт-Петербурге в конце мая и была организована Издательским домом «Сфера».

**– Леонид Илларионович, расскажите немного о тех проектах, над которыми вы работаете сейчас в области развития кормовой базы для поддержания молочного животноводства.**

– Я сейчас работаю с несколькими российскими фирмами, которые уже производят и продолжают изобретать инновационные продукты, по некоторым параметрам превосходящие зарубежные аналоги, включая мировые бренды. Вот приведу вам конкретный пример. Я сотрудничаю с компанией «Партнер-М». Сегодня эта технологическая компания производит соевые концентраты и текстурированные белки из различного растительного сырья: гороха, рапса и других сельскохозяйственных культур. Причем указанная фирма в промышленных объемах выпускает продукцию, ни в чем не уступающую импортной. Более того, по ряду позиций равных им в мире нет!

Когда меня попросили дать оценку с технической точки зрения, я пришел в восторг от качества продукции этой компании. Мы исследовали химический состав ингредиентов, которые они производят, и лично я испытал крайнюю степень воодушевления. Как выяснилось, продукция этой компании позволит нашему животноводству оказаться на шаг впереди всех подобных кормовых продуктов уже буквально в ближайшее время.

Мир в настоящее время производит молоко и молочные продукты по очень интенсивным технологиям. Сегодня коровы способны выдавать в год 12, а то и 14 тысяч литров молока, хотя еще 10 лет назад годовые удои не превышали 5–6 тонн. Два года назад от мировой рекордистки в Англии было получено 32 тонны молока.

**Короткий срок жизни скота сдерживает развитие молочного животноводства, и эта проблема, которую понимают наши коллеги во всем мире, нарастает.**

**– Это благодаря улучшению породы?**

– Совершенно верно. Благодаря улучшению породы и кормовой базы. Вы можете себе представить корову, которая дает в сутки 127 литров молока? Это почти шесть ведер за раз и 13 ведер за день! Больше бочки, понимаете? Но беда всех этих высокопродуктивных и подобного рода животных заключается в том, что они крайне недолговечны. Буренка, которая дает 12 тысяч литров молока, служит сегодня всего лишь максимум два года. Ее жизнь сокращена до минимума. И дальнейший прогресс в селекции для молочного скотоводства невозможен, потому что высокопродуктивная корова не доживает до возраста половой зрелости своих дочерей. За всю свою жизнь она производит на свет всего двух телят, по нормальному закону генетики – одну телочку и одного бычка. Расширенного воспроизводства в результате не происходит вообще.

Короткий срок жизни скота сдерживает развитие молочного животноводства, и эта проблема, которую понимают наши коллеги во всем мире, нарастает. В силу этих обстоятельств мы не можем повышать эффективность молочного скотоводства дальше, пока наши коровы не станут более долговечными. На генетическом уровне при существующих кормовых ресурсах решить эту проблему не представляется возможным. Необходимо менять корма и всю систему кормления таким образом, чтобы корова хотя бы в течение 3,5–4 лет могла давать приплод – по два теленка дополнительно, и только тогда расширенное воспроизводство может стать реальным.

И теперь все зависит от того, насколько мы сможем сделать эту корову стабильной по продуктивности на долгие годы. Продолжительность ее жизни нужно увеличить хотя бы в два раза. И чтобы достичь этого, нужно усовершенствовать систему кормления. Именно этим вопросом я сейчас и занимаюсь.

**– В чем основная причина небольшой продолжительности жизни таких животных?**

– Вся беда этой недолговечности коровы заключается в том, что она, как и у всех млекопитающих, неисправимая альтруистка. А что такое альтруизм? Это способность жертвовать своим телом, своим здоровьем, своей энергией – всем своим – ради жизни потомства. Ведь корова производит молоко не для человека, а для своего теленка. В самый сложный момент она жертвует своим здоровьем и своим благополучием ради потомства, как любая порядочная мать.



**Леонид Подобед:**

*«Мы разрабатываем продукты, которые позволяют изменить энергетический обмен животных, стабилизировать этот обмен в критический для них период и тем самым спасти коров от преждевременной гибели».*

У коровы в годовом физиологическом цикле возникают моменты, когда она начинает просто гибнуть без абсолютно никаких внешних признаков. Один из них называется «транзитный период» или «энергетическая яма», и возникает она за две недели до родов и заканчивается через 60–65 дней после них. В это время в силу особых обстоятельств корова ест мало, но затрачивает огромное количество энергии. И вот за счет того, что большое количество энергии, которое животное теряет, оно не может воспроизвести, получая корма, оно практически «съедает себя» – и в результате погибает. В первую очередь у коровы разлагается печень, фактически она по виду превращается в рыхлый фарш. При вскрытии такую печень даже нельзя взять в руки: ткани рассыпаются при малейшем прикосновении к ним.

Так вот, мои нынешние исследования направлены на то, чтобы ввести в рацион животного продукты, которые купировали бы этот процесс, сохранили печень коровы на долгое время и возместили энергетические затраты, начиная с 20 дней до отела. Как выяснилось, мы можем это сделать с помощью определенных механизмов. Во-первых, это механизмы, основанные на приготовлении из сои или других растительных продуктов специфических кормовых форм с особым порядком усвоения питательных веществ.

Эти специфические продукты объединяет понятие bypass. В переводе с английского смысл его можно передать, как «перенести или перебросить через что-то». Создавая такого рода продукты, мы сможем изменить обмен у коровы таким образом, чтобы ей хватало энергии в эти критические перио-

эффект и не позволяет продлить срок жизни животного. Поэтому мы пошли дальше. Мы разработали ряд специальных продуктов защищенного протеина из сои и продуктов защищенного крахмала из гороха, объединили их в одну добавку и на сегодняшний день уже приступили к ее практическим испытаниям здесь, в Московской области, в двух хозяйствах Белоруссии, а недавно взяли еще одно животноводческое хозяйство в Казахстане.

Мы разрабатываем продукты, которые позволяют изменить энергетический обмен животных, стабилизировать этот обмен в критический для них период и тем самым спасти коров от преждевременной гибели. Думаю, в ближайшие год-два вы узнаете об их существовании, потому что в лабораторных опытах мы получили изумительные результаты. И аналогичных результатов наши коллеги во всем мире пока не достигли.

**– Вам важно проследить весь цикл жизни животного и выявить его изменения?**

– Конечно. Мы уже кормим коров и получили в одном из хозяйств очень серьезную добавку в удоях, но чтобы оценить продолжительность продуктивной жизни коровы, потребуются еще два-три года. Пока мы понимаем только то, что растет продуктивность коровы, но не имеем данных о том, как изменение рациона отразится на ее долголетию. Такова генеральная линия, которой я сейчас занимаюсь вместе с аспирантами, которые специализируются по этой теме. С нами сотрудничают довольно известные компании Российской Федерации, Белоруссии и Украины.

**– Ваши методы кормления применимы ли в мясном животноводстве?**

– Я думаю, что когда мы получим первые убедительные результаты по сохранению коровы в молочном животноводстве, мы перенесем наши опыты в сферу мясного животноводства. Чем физиология мясной коровы отличается от физиологии молочной коровы? В принципе ничем. Поэтому в планах у нас есть сотрудничество со знаменитой компанией «Мираторг» – самой крупной в отрасли мясного скотоводства. Переговоры идут. Скорее всего, в ближайшее время мы испытаем наши белково-крахмальные концентраты и на мясных животных, как только завершим свои эксперименты в молочной отрасли. Возможно, работа в этом направлении будет вестись параллельно. **МП**





Илан Остроброд:

## «Рынок кошерных продуктов растет с каждым годом»

Развитие рынков пищевой отрасли следует за тенденциями, а за последнее время флагманом в этом смысле стал тренд на здоровое питание. Игроки рынка в поиске новых ниш, которые отвечают подобному спросу, и здесь в игру вступают альтернативные рынки. Кошерные продукты становятся все более популярными. Развитие сегмента данного рынка мы обсудили с Иланом Остробродом, генеральным директором супермаркета кошерных продуктов «Кошер Гурмэ».

— Илан, расскажите о тенденциях развития рынка кошерных продуктов сегодня, в частности, «мясного» сегмента.

Гость:

Илан Остроброд,  
генеральный директор  
супермаркета кошерных  
продуктов «Кошер Гурмэ»

Подготовила:

Ксения Жукова

от слов к делу



— Российских производителей кошерных продуктов не так много, но все же есть тенденция к появлению новых.

— Если говорить о тенденции, то, безусловно, рынок кошерных продуктов растет с каждым годом, не говоря уже о сравнении с ситуацией 10–20-летней давности. Причем данный рынок развивается не только благодаря росту еврейской общины. Сегодня людям важно, что они едят, появляется много новых направлений, в том числе и для развития бизнеса: вегетарианство, сыроедение, эко-продукты. Знак кашрута – это всегда дополнительный знак качества, поэтому потребитель заинтересован попробовать кошерный продукт. Вообще можно сказать, что с каждым годом рынок растет примерно на 80%. Кошерное мясо – это тот продукт в кашруте, к которому предъявляются наиболее строгие требования, начиная от процесса убой скота и заканчивая обработкой и подачей мяса. Пару десятков лет назад в Москве, например, было крайне сложно купить кошерное мясо. Теперь здесь есть производители кошерной продукции. В некоторых странах или городах шхиты<sup>1</sup> просто нет, поэтому рынок заполняется импортными товарами.

Несмотря на мою положительную оценку, в Москве на сегодня всего два производителя кошерного мяса: первопроходец – раввин синагоги на Большой Бронной Ицхак Коган, один из первых, можно ска-



Санкции ограничивают возможности импорта и работу с иностранными производителями, но, с другой стороны, это мотивация развивать сотрудничество с российским производством.

зать, легендарных шойхетов<sup>2</sup>, и «Раменский мясокомбинат» с кошерным цехом, выпускающий продукцию под брендом «Эльон». Кстати, Ицхак Коган первым в этом году запустил производство кошерного мяса класса премиум, что свидетельствует и о росте спроса, и о возможностях развития данного рыночного сегмента.

— Какие российские производители представляют свою продукцию в данном сегменте? Как и по какому пути может развиваться этот альтернативный для нашей страны рынок?

— Российских производителей кошерных продуктов не так много, но все же есть тенденция к появлению новых. Есть производства, обеспечивающие исключительно еврейскую общину. Учитывая тот факт, что требования определенной общины к продуктам могут различаться, некоторые производители ориентируются на узкую целевую аудиторию потребителя. Что касается пути развития, то, безусловно, якорная аудитория любых кошерных продуктов – это еврейская община, которая в России растет, а значит рынок также будет расти. Второй важный момент – кошерная еда становится все более популярной, так как она проходит двойную проверку качества, а люди все больше следят за тем, что они едят. Третье – многие, кто побывал в Израиле, ищут то, что они там попробовали. Все эти факторы влияют на рост заинтересованности производителей в выводе своих продуктов на ко-

[1] Шхита – ритуальный убой скота.

[2] Шойхет – религиозный человек, специально обученный для убоя скота согласно правилам кашрута.





▲  
Сегодня мы планируем  
открыть два магазина  
в Москве и один  
в Санкт-Петербурге.

шерный рынок. Сегодня кошерные мясные изделия, помимо обособленных кошерных производств, может выпускать, например, «Сызранский мясокомбинат» (речь идет о некоторых видах колбас и сосисок). Есть немало заводов, продукция которых кошерна и представлена в нашей сети (зефир и пастила завода «Нева», соления «Дядя Ваня» и «Помидорка»). Мы нацелены работать с российскими производителями, поэтому иногда нам удается кошеровать партию продуктов на каком-либо заводе. Например, у «Талосто» была выпущена специальная партия кошерного теста для нас.

– **Какие зарубежные производители представляют свою продукцию через вашу торговую сеть?**

– 70% продукции магазина – это импорт. Из основных можно выделить Elite – это крупнейший производитель кофе и сладостей в Израиле, мы являемся его эксклюзивным представителем в России. В магазине представлено много продукции марок Kedem, Achva. Санкции ограничивают возможности импорта и работу с иностранными производителями, но, с другой стороны, это мотивация развивать сотрудничество с российским производством.

– **Что необходимо производителю, чтобы выпускать кошерные мясные продук-**



Кошерное мясо – это тот продукт в кашруте, к которому предъявляются наиболее строгие требования, начиная от процесса убоя скота и заканчивая обработкой и подачей мяса.

**ты? Каковы особенности организации производственного цикла?**

– В первую очередь необходимо получить разрешение департамента кашрута. Проверку кашрута осуществляют специалисты со специальной подготовкой. Все кошерные продукты имеют сертификат и знак кашрута. Их несколько видов, так как есть несколько степеней строгости каш-

рута. Если мы говорим о производстве сырого мяса, это достаточно трудоемкий процесс: необходимо организовывать шхиту, искать шойхета. Необходимо провести отбор животных, правильно организовать убой. Затем проводится тщательная проверка полученного мяса. Обязательное условие – избавить мясо животного от крови (по правилам кашрута нельзя употреблять мясо с кровью). Любое несоответствие нормам делает мясо запрещенным к употреблению. С мясными изделиями несколько проще, так как для их производства используется закупленное кошерное мясо. Но так или иначе фабрику должен осмотреть и кошеровать представитель департамента кашрута, а специальный человек – машгиах<sup>3</sup> – будет наблюдать за всем производственным процессом.

– **Каковы особенности сертификации кошерного мяса в России?**

– Мы получаем те же документы, которые необходимы для обычного мяса, – ветеринарный сертификат и разрешение Роспотребнадзора. Главная особенность в том, что, помимо этого, мы должны получить разрешение департамента кашрута.

[3] Машгиах – наблюдатель за производственным процессом на мясном предприятии.



– **Как может продукт попасть на полки вашего супермаркета? В России отношения производитель – ритейлер одни из самых сложных. Что думаете об этом? Как строите отношения с производителями?**

– Первое и главное требование – знак кашрута. Когда мы начинаем работать с новым, еще не известным нам кошерным производителем, представители департамента кашрута проверяют его на предмет качества, отзывов и проч. Только после этого мы начинаем переговоры с производителями. В целом взаимоотношения с основными поставщиками у нас сложились до открытия магазина, так как импортом мы начали заниматься гораздо раньше. Можно сказать, что в этом у нас не возникает особых трудностей. Мы работаем по договору, выбираем поставщиков по совокупности параметров: качество, цена, стоимость, отзывы департамента кашрута. У нас в этом деле большой опыт.

– **Какие пути развития видите для компании на российском рынке? Какие тенденции рынка говорят в пользу развития кошерного рынка, на ваш взгляд?**

– Сегодня мы планируем открыть два магазина в Москве и один в Санкт-Петербурге. Когда мы открывали магазин, эта ниша была пустая. Сегодня община растет, а данный сегмент до сих пор не заполнен. Учитывая тен-



Российских производителей кошерных продуктов не так много, но все же есть тенденция к появлению новых.

денции роста общины, рост интереса к израильским продуктам и кошерной еде, мы уверены, что спрос будет расти и наша компания будет развиваться вместе с рынком.

– **В чем, на ваш взгляд, основные сложности развития малого и среднего бизнеса в России, в частности в данной индустрии? С чего начался ваш бизнес-путь в России?**

Пару десятков лет  
назад в Москве,  
например, было  
крайне сложно купить  
кошерное мясо.  
Теперь оно здесь  
производится.

– Я приехал в Москву девять лет назад. До этого у меня был ресторан в Израиле, который я передал партнерам. Сначала я работал с моим дальним родственником – мы управляли мясным заводом. Постепенно начинал заводить контакты, затем стал руководить гипермаркетом в Люберцах.

Потом я долго занимался импортом кошерных продуктов и понял, что в Москве не хватает места с большим ассортиментом качественной кошерной продукции. Тогда впервые пришла мысль открыть магазин. Целых два года мы ходили вокруг места, где сейчас магазин, – оно было занято. В августе 2014 года подписали договор аренды и начали ремонт, а в декабре открылись. Так все и началось.

По моим наблюдениям, в России многое делается на эмоциях. В отличие от Европы, где партнеры будут несколько месяцев изучать договор, здесь все происходит немного иначе: встретились, оценили друг друга, поговорили, выпили – так и «родился» бизнес. Думаю, что российские, в частности московские, реалии не дают возможности тянуть время. Очень стремительно меняется все, сегодня доллар стоит 30, а завтра 60 рублей. Нужно быстро адаптироваться, широко мыслить. Это и отличает российский бизнес. При этом во многом вести его в России проще, чем в Израиле. Сложностей по части бизнеса у нас не было. Со мной работает отличная команда. Есть обычные бюрократические моменты, но они имеются в любой стране.

В нашей индустрии основная сложность развития как раз в том, что разрешительные документы на кашрут получить готово не все. Европа и США в этом плане более развиты, некоторые продукты у них всегда выпускаются кошерными по умолчанию. Процедура получения кошерного сертификата занимает время и требует вложений. Российские производители не всегда находят рентабельными такие проекты. **МШ**



Автор:



**Жан ван Эйс,**  
доктор наук, основатель  
американской  
компании Animal  
Nutrition Global  
Solutions – GANS Inc



# ВАРИАБЕЛЬНОСТЬ КАЧЕСТВА СОИ И СОЕВОГО ШРОТА: ПОСЛЕДСТВИЯ ПРИ СОСТАВЛЕНИИ КОРМОВЫХ РАЦИОНОВ ДЛЯ МОНОГАСТРИЧЕСКИХ ЖИВОТНЫХ

В производстве кормов использует- ся большое количество соевых продуктов от полножирной сои (ПЖС) до оболочки семян и от изолированного соевого бел- ка (ИСБ) или концентрата соевых белков (КСБ) до соевого шрота (СШ). Хотя для этих продуктов имеются четкие определения и классификационные критерии, они могут существенно различаться по составу пита- тельных веществ внутри каждой продук- товой группы.

Вариации состава обусловлены, прежде всего, различиями в процессе производ- ства или в технологии экстракции мас- ла, хотя необходимо учитывать и другие источники различий, такие как генетиче- ские и экологические факторы. Основным источником варьирования содержания пи- тательных веществ, особенно когда речь идет о метаболизируемых питательных ве-

Таблица 1. Антипитательные вещества соевых продуктов

Термочувствительность		
Термолабильные	Промежуточные	Термостабильные
Ингибиторы трипсина: • Кунитца • Баумана–Бирк Лектины (гемагглютинины) Антивитамины	Гоитрогены	NSP (некрахмалистые полисахариды) Фитиновая кислота Фитоэстрогены Сапонины

ществах, являются антипитательные фак- торы или антинутриенты (ANF-вещества). Фактически соевые продукты содержат ряд различных ANF-веществ (табл. 1) с потен- циально высокими различиями в их кон- центрациях для отдельных продуктов. ANF-вещества в своей исходной неизменен- ной форме мешают эффективному употре- блению соевого продукта и/или корма, со-

держающего соевый продукт. ANF-вещества можно разделить на основе их чувстви- тельности к термообработке.

Среди этих ANF-веществ основными яв- ляются ингибиторы трипсина (TI), лекти- ны и некрахмалистые полисахариды (NSP). Термолабильные ANF-вещества частично разрушаются путем контролируемой тер- мообработки. Это особенно характерно для

Таблица 2. Концентрация питательных и антипитательных веществ в соевых продуктах

Тип продукта	Един. изм.	Семена сои	Соевый шрот	Ферментированный соевый шрот / FSBM	КСБ (ферментная технология)	КСБ (спиртовая экстракция)	ИСБ
Влажность	%	10 – 12	10 – 12	8 – 12	6 – 7	6 – 7	6 – 7
Сырой протеин	%	33 – 17	42 – 50	50 – 58	55 – 60	63 – 67	<85
Жир	%	17 – 20	0,9 – 3,5	1,0 – 3,5	2,0 – 4,0	0,5 – 3,0	0,1 – 1,5
Зола	%	4,5 – 5,5	4,5 – 6,5	5,0 – 6,0	6,2 – 6,8	4,8 – 6,0	2 – 3,5
Олигосахариды	%	14	15	<1,0	<1,0	<3,5	<0,4
Стахиоза	%	4 – 4,5	4,5 – 5	< 0,5	<0,3	1 - 3	<0,2
Раффиноза	%	0,8 – 1	1 – 1,2	<0,2	<0,2	<0,2	<0,1
Ингибитор трипсина							
ТИА, мг/г СП	45 – 60	4 – 8	<0,5	1 – 2	2 – 3	<0,1	<0,1
Глицинин	мг/г	150 – 200	40 – 70	<0,5	<0,1	<0,1	<0,01
В-конглицинин	мг/г	50 – 100	10 – 40	<0,2	<0,1	<0,1	<0,005
Лектины	мкг/г	50 - 200	50 – 200	<0,2	<1	<1	<1
Фитиновая кислота-Р	%	0,6	0,6	0,5	0,5	0,5	-

ингибиторов трипсина и лектинов, инакти- вируемых в процессе тостирования, являю- щемся обычной технологической стадией процесса маслодобывания и соответствен- но производства соевого шрота. Термоста- бильные ANF-вещества остаются в соевом продукте в той же или более высокой кон- центрации, чем в исходном продукте. Это, в частности, относится к антигенным фак- торам и некрахмалистым полисахаридам, как раффиноза и стахиоза.

Практически полное сокращение или удаление ANF-веществ возможно в процес- се экстракции и осаждения при получении изолятов соевого белка (ИСБ) или концен- тратов соевого белка (КСБ) (Peisker, 2001). Полученные продукты имеют высокий уро- вень сырого протеина (> 65%) и соответ- ствующих аминокислот и содержат толь- ко остаточные концентрации ANF-веществ со значениями TI меньше 1. В случае про- изводства изолятов сахара полностью уда- ляются, а в случае концентратов концен- трации отдельных сахаров снижаются до менее чем 3%. При производстве изолятов и концентратов необходимы современное оборудование и особые методы контро- ля, приводящие к значительному увеличе- нию их (производственной) себестоимости и, соответственно, к преимущественному использованию этих продуктов в специ- альных кормах, таких как, например, стар- терные рационы или корма для аквакуль- тур (в качестве замены рыбной муки).

Совсем недавно были предложены аль- тернативные методы для снижения со-



Совсем недавно были предложены альтернативные методы для снижения содержания ANF- веществ в соевом шроте, основными из которых были методы ферментативной обработки или ферментации.

держания ANF-веществ в соевом шро- те, основными из которых были методы ферментативной обработки или фермен- тации. Эти методы обладают преимуще- ством возможности удаления большей части ANF-веществ при улучшении усвоя- емости белка и аминокислот. Это особенно характерно для некоторых видов фермен- тированного соевого шрота (FSBM), кото- рые в процессе потребления потенциаль- но являются источником пробиотиков. Сокращение ANF-веществ, повышенная усвояемость аминокислот и повышенная пробиотическая активность делают фер- ментированный соевый шрот отличным кандидатом для замены рыбной муки, животных белков, ИСБ или КСБ в рецеп- тах для молодняка и аквакультур, в кото- рых использование соевого шрота явля-

ется проблематичным и может привести к сокращению продуктивности.

Следует отметить, что более сложные соевые продукты (ферментированный сое- вый шрот, КСБ и ИСБ) имеют более высо- кие концентрации питательных веществ и значительно меньшие концентрации ANF-веществ. Ясно, что и вариативность ха- рактеристик питательных веществ намного ниже. Это позволяет более точно составлять рацион питания животных и удовлетворять их потребности. Особенно это касается та- ких важнейших кормовых рационов, как стартерные рационы для молодняка и ра- ционы для аквакультур. Ферментирован- ный соевый шрот особенно привлекателен из-за его потенциальных пробиотических характеристик и меньших затрат на произ- водство по сравнению с СБК или ИСБ. **МП**





Гость: **Роберт Бреснахан**, президент-основатель и генеральный директор Trilateral, Inc



Беседовала: **Ксения Жукова**

# О РАЗВИТИИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В США И В РОССИИ

**Р**оберт Бреснахан, будучи президентом-основателем и генеральным директором Trilateral, Inc., предлагает уникальный подход к ценообразованию и хеджированию в пищевой промышленности и агро-секторе благодаря его объединенному опыту и обширному знанию товарного рынка (или торговли фьючерсами на сырьевые товары). После отличной карьеры на чикагской товарной бирже, зерновой бирже Миннеаполиса и нескольких нью-йоркских биржах Роберт основал компанию Trilateral, Inc., предоставляющую услуги по управлению, закупкам и управлению рисками для компаний, чьи операционные маржи очень чувствительны к затратам на сырьевые товары, ингредиенты и энергию. О пути развития агросектора в США нам удалось побеседовать с Робертом Бреснаханом на международной конференции «Мировая соя–Корма».

– **Мистер Бреснахан, несколько слов о вашей компании и о том, как вы оказались на международной конференции, посвященной мировому производству сои, здесь, в России.**

– Trilateral, Inc. начала свою деятельность в 1986 году. Мы являемся компанией, которая отслеживает динамику цен. По сути, говорим людям, когда покупать, когда хеджировать и на сколько времени. Также мы занимаемся поставками зерна. Но наша главная деятельность связана с конечной ценой. Можно сказать, наша исключительная цель – определить точки входа в рынок для осуществления сделки с незначительной степенью риска, увеличивая вероятность того, что покупатель или продавец принял правильное решение.

О конференции «Мировая соя–Корма» мне рассказала моя российская коллега Мария Доморощенкова (заведующая отделом производства пищевых растительных белков и биотехнологии ВНИИЖиров (Санкт-Петербург)). – *Прим. Авт.*). Моя по-



## 80%

Основным мировым импортером соевых бобов является Китай, он импортирует, по грубым подсчетам, 80% сои, выращиваемой в мире.

ездка проспонсирована Советом по экспорту сои США (USSEC), который являлся Золотым партнером конференции. Я бы не получил столько полезной для меня информации, если бы остался в США в эти дни.

– **Расскажите о своем видении развития агросектора в США за последние годы. Каким путем идут американский и мировой рынки?**

– За период с прошлого по текущий годы мы столкнулись с ухудшением условий выращивания сельскохозяйственной продукции по сравнению с предыдущими годами. Начиная с прошлого года, мы видим снижение объемов производства в США. Это отразилось на производстве практически всех товаров, не только пшеницы, но и на хлебобулочных, кондитерских изделиях и др. В США самые низкие показатели площадей под посевы с 1909 года. Мы произвели очень мало пшеницы, и поэтому наш переходящий запас пшеницы снизится приблизительно на 10%. Объем достаточно, но наши поставки снизятся, соответственно, на 10%.

Вполне возможно, что снижение запасов этой зерновой культуры мы увидим во всем мире. В моем докладе на конференции я сказал, что мы не сможем добиться увеличения мировых запасов зерна и семян масличных культур. Международный совет по зерну (IGC) объявил этим утром (30.05.2017. – *Прим. Авт.*), что произойдет первое за пять лет снижение запасов зерна и семян масличных культур. Я думаю, мы вступаем в новую фазу производства зер-



**Роберт Бреснахан**

*«Я думаю, что в настоящий момент проблема для дальнейшего мирового развития заключается в том, что мы вступаем в период снижения производства».*

на. После периода постоянного наращивания мировых запасов показатели начинают снижаться. И это приведет к повышению цен и некоторым образом к «рационированию» еды как в некоторых районах США, так и в некоторых странах мира.

– **Как вы относитесь к победе на выборах Дональда Трампа? Как оцениваете отношения России и США на сегодняшний день?**

– Я настроен благожелательно. Политическая ситуация в США сейчас, я бы сказал, неблагоприятна. Никто не думал, что Трамп победит на ноябрьских выборах. Но он выиграл. Демократы, представляющие оппозицию партии нового президента, препятствуют всем инициативам, которые выдвигает Трамп, что стопорит развитие страны в целом. Пока я не вижу путей к улучшению ситуации. Что касается вопроса вмешательства России в американские выборы, на мой взгляд, это «утка». В конце концов в мире должно случиться нечто, что отвлечет внимание от этого вопроса. Я думаю, что у США намного больше общего с Россией, чем различий. Прежде всего, обе наши страны пострадали от терроризма в различных его формах, а он представляет собой самую большую проблему в мире. Например, это препятствует развитию мировой торговли – корабли не могут зайти в порты. Я думаю, в этом наши страны похожи. И надеюсь, что в ближайшем будущем отношения наших стран улучшатся.

## 10%

Мы произвели очень мало пшеницы, и поэтому наш переходящий запас пшеницы снизится приблизительно на 10%.

– **Какие пути развития сельскохозяйственного сектора США вы видите сегодня? Как на нем отражаются все происходящие события?**

– Этот вопрос остается открытым. Но сельскохозяйственный сектор США очень прочный.

– **Что вы думаете о развитии сельскохозяйственного сектора в мире? Использо-**

**ют ли наши страны в полной мере технологии, существующие в мире для данных сегментов рынка?**

– Я думаю, что в настоящий момент проблема для дальнейшего мирового развития заключается в том, что мы вступаем в период снижения производства. Все хотят избежать голода, угроза которого возникает с неурожаями, но для этого мы располагаем мировым запасом зерна. Если мы вернемся к нашему вопросу и остановимся на обсуждении одного из преимуществ американского сельскохозяйственного сектора, то Трамп внедряет регулирование запасов пшеницы, что делает рынок более эффективным.

В ходе обсуждений на конференции прозвучала информация, что некоторые сегменты сельскохозяйственного производства в России слишком зарегулированы. Это необходимо упорядочить. Рационализация делает рынок более продуктивным. США уже адаптировала мировые технологии на внутреннем рынке. Россия понимает, что это следующий шаг, который должен быть предпринят. Если оглянуться назад, то в 1990 году РФ не производила мяса домашней птицы, а сейчас вы его экспортируете. Это значит, что как только Россия адаптируется, она может быть очень успешной. Для меня это первая поездка в вашу страну. Многие мои друзья уже бывали здесь и говорят, что эта страна просто создана для выращивания зерновых, развития сельского хозяйства и пищевой промышленности, здесь замечательная топография. Сейчас Россия доминирует в производстве пшеницы, но я думаю, что и в любом другом секторе можно этого добиться.

– **В своем выступлении вы упомянули, что из-за изменений климатических условий урожай сои может значительно упасть, в том числе в США. Как это повлияет на мировые цены?**

– Как известно, основным мировым импортером соевых бобов является Китай, он импортирует, по грубым подсчетам, 80% сои, выращиваемой в мире, и я думаю, что этот год начался замечательно. Это называют экономическим альманахом. Ожидалось, что наш переходящий запас, представляющий собой месячный запас, составит более 500 млн бушелей соевых бобов (13,5 млн т). Сельскохозяйственный год для соевых бобов начинается 1 октября и заканчивается 30 сентября. Готов поспорить, что 30 сентября у нас будет не больше 200 млн бушелей соевых бобов. Это не один месяц, это, возможно, 15 или 20 дней. Поэтому я думаю, что цены начнут расти на все продукты, но прежде всего на соевые бобы, а также на кукурузу и пшеницу. **МП**





Автор: **Дмитрий Гордеев,**  
руководитель центра экономико-аналитических исследований и IT-технологий ФГБНУ «ВНИИМП им. В.М. Горбатова»

# РЫНОК КОЛБАСНЫХ ИЗДЕЛИЙ

Объем промышленного производства продуктов мясопереработки за 3-й квартал 2016 года составил 5158,5 тыс. т, что на 7,4% больше показателя за 2015 год. Лидером по темпам роста является свинина, включая субпродукты (15,6%) и мясные (мясосодержащие) кулинарные изделия (+12,3%). Отрицательную динамику показал сегмент колбас – 2,3%. ВНИИМП им. В.М. Горбатова провел исследование, респондентами в котором выступили специалисты, руководители и эксперты мясоперерабатывающих предприятий, как малых, так и крупных, по всем регионам России. В опросе приняли участие порядка 100 предприятий.

Независимо от размера компании 77% респондентов оценивают динамику рынка колбасных изделий как падающую. Все опрошенные эксперты отмечают общее снижение потребления и переключение потребителей на более дешевые продукты. Положительную динамику роста и рост доли сохраняет низкий ценовой сегмент, отрицательную динамику и снижение доли – средний и высокий ценовые сегменты. Премиум сегмент, по оценке экспертов, стагнирует, но, если рассматривать его долю в структуре рынка, то она снижается. Несмотря на выраженный интерес покупателя к более дешевому продукту, по оценке экспертов, потребитель не склонен снижать свои требования к качеству. Покупатель стал более требовательным к качеству и тем ценностям, которым должен соответствовать бренд. В товарных группах только вареные колбасные изделия и сырокопченые колбасы показывают слабый рост. Деликатесы стагнируют, незначительно растет нарезка. Спрос на варено-копченые колбасы снижается. Ряд экспертов связывают это не столько с повышением цены, сколько с ухудшением качества данной группы продуктов в связи с дефицитом высококачественного шпика и снижением количества говядины в рецептурах.

**Конкуренция**

90% респондентов оценивают уровень конкуренции в отрасли как высокий. Значительное усиление конкуренции в дальнейшем прогнозируют эксперты, представляющие средние компании. Остальные эксперты предполагают сохранение либо

Рисунок 1. **Приоритетные задачи, стоящие перед бизнесом в 2017 году**



незначительное усиление текущего уровня конкуренции. 85% респондентов назвали снижение потребительской активности основным фактором усиления конкуренции на ближайшую перспективу. Конкуренцию усиливает снижение лояльности к брендам, что при высоком маркетинговом давлении делает возможным перетягивание потребителя от одного бренда / продукта к другому. Растет число факторов рыночной борьбы. Сегодня это не только качественный продукт и сильный бренд. Современная конку-

рентная борьба опирается на эффективные процессы и технологии, которыми владеют компании. Важная тенденция: крупнейшие производители мяса все больше интересуются сегментом переработки, усиление их влияния станет настоящим вызовом мясоперерабатывающей отрасли. Конкуренцию усиливают начавшиеся процессы консолидации отрасли. Влияние топ-5 игроков на рынок отмечено как высокое, а по мнению 77% опрошенных оно будет усиливаться. Отношение к консолидации отрасли у малых и средних игроков



Тенденция отказа от традиционного приготовления еды дома из монопродуктов пришла к нам из Европы в последнее десятилетие и стала необратимой.

Таблица 1. **Лицо производителя**

Рынок колбас в Германии	Рынок колбас в России
Количество производителей – 13158 (данные DFV).	Количество производителей – от 2 до 5 тыс. (по разным источникам).
Рынок насыщен и распределен между участниками рынка.	Рынок не распределен между участниками рынка, постоянно продолжается деление рынка.
Каждый производитель уже занял свою нишу.	Производители пытаются занять нишу друг друга.
Цель – сохранение свой доли рынка, сохранение традиций, поддержание и работа над улучшением качества.	Цель – масштабирование, наращивание оборотов, выход на рынок соседних регионов (для региональных игроков). Политика качества является декларативной.
Снижение потребления до 60 кг на душу населения, половина из которых приходится на колбасные изделия, вторая половина на полуфабрикаты и готовые блюда.	Потребление – около 73 кг на душу населения.
Рентабельность – от 0,5 до 5%.	Рентабельность – от 5 до 15% (сильно разнится в зависимости от региона).

отрицательное: компании без государственной поддержки ожидают дальнейшего усиления влияния больших игроков и считают это существенной угрозой для себя.

**Факторы конкурентоспособности**

Наличие сильной дистрибуции, как ключевого фактора конкурентоспособности, отметили практически все опрошенные эксперты, однако отношение к этому параметру в отрасли изменилось. Сегодня компании интересуют не только охват, но

и эффективность управления продажами. Инструменты, которые были отмечены в качестве базовых для развития эффективной дистрибуции: оптимальные ассортиментные матрицы, работа с возвратами, повышение эффективности продаж, глубокое изучение потребительского спроса. Основным фактором конкурентоспособности в настоящее время является повышение эффективности процессов, которая позволяет управлять себестоимостью продукта. Так считают представители как крупных, так и малых компаний. Часть респон-

дентов считает, что положительный образ компании / продукта и положительно сформированное общественное мнение являются фактором укрепления конкурентоспособности на рынке. Представители крупных компаний более сконцентрированы на создании и управлении брендом, чем средние и малые. Эксперты отметили, что не стоит переоценивать важность бренда в отрасли, так как в современных кризисных условиях потребитель не готов существенно переплачивать за бренд, склонен к экспериментам и легко переключается в поисках оптимального предложения по цене и качеству. 62% экспертов отметили, что важными факторами повышения конкурентоспособности остается наличие сырьевой базы и современной производственной инфраструктуры, которая дает возможность соответствовать жестким нормам и стандартам отрасли. Таким образом, в текущих условиях рассматривать бренд в отрыве от оптимального продукта практически невозможно.

## Ожидания на 2017 год

83% экспертов ожидают увеличения выручки от товарооборота или сохранения ее уровня в следующем году. Причем позитивные ожидания в отрасли превышают негативные: 50% экспертов ожидают повышения показателя и только 17% – снижения. 50% респондентов отметили рост рентабельности в своих ожиданиях от 2017 года. Всего лишь 15% экспертов отметили, что ожидают снижения показателя. Безусловным стратегическим приоритетом 2017 года эксперты назвали стратегию оптимизации: сокращение издержек и повышение эффективности.



Второй ключевой стратегический вектор – фокусирование. Укрепление позиций на своем рынке, полноценный охват существующих продуктовых, потребительских и географических ниш.

Более 60% компаний не планируют увеличивать маркетинговые инвестиции. Исключение составляют крупные компании и лидеры рынка. Одной из важных задач для маркетинга в компаниях сегодня является поиск инструментов, позволяющих снизить частоту использования акций в качестве метода стимулирования продаж.

В 2017 году большинство компаний планируют искать новые возможности для оптимизации в отношении поставщиков. Они готовы легко переключаться между поставщиками, несмотря на неизбежно возникающие административные издержки. Это свидетельствует о достаточности предложения на рынке и, вероятно, сформировавшемся стандарте качества продукта и услуг, обеспечивающих возможность выбора без рисков снижения качества.

### Приоритеты дистрибуции

Приоритетным каналом для развития дистрибуции все опрошенные эксперты единогласно считают сетевых ритейлеров различных форматов. Несмотря на тренды по увеличению привлекательности дискаунтеров как места покупки для конечных потребителей, эксперты одинаково высоко оценили три ключевых формата как фокус в 2017 году. 54% экспертов отметили собственную сеть как возможный источник роста и развития дистрибуции в 2017 году. Эксперты отмечают, что это путь диверсификации бизнеса, который, несмотря на значительный рост затрат как на старте проекта, так и в процессе реализации, в долгосрочной перспективе может привести к положительному росту прибыли.

### Перспективные направления

23% опрошенных экспертов выделили HoReCa в качестве приоритетов для развития продаж. По мнению экспертов, сегменты HoReCa и фастфуд активно развиваются, но пока не составляют значительной доли оборота рынка. Эксперты отметили, что основная задача поставщика HoReCa – обеспечивать постоянное качество и однородность продукта, точность поставок.

Специализированные сети моноформата достаточно активно сокращаются за счет закрытия нерентабельных объектов. Развивать данное направление планируют только те игроки, которые уже имеют достаточно серьезную долю в данном канале или же располагаются на тех территориях, где данный формат продаж сложился исторически. Крупные производители в принципе не рассматривают данный фор-

Рисунок 2. Каналы продаж, которые планируется развивать в 2017 году



# 2–4%

По мнению многих специалистов в области маркетинга, рынок готовых блюд будет развиваться с темпами прироста 2–4% в год.

мат продаж как основной. Поэтому именно в этом канале малые и средние компании могут более свободно развиваться. При этом роль концепции и формата существенно усиливается.

### Перспективные направления

Для российского рынка общественного питания одним из сложнейших периодов оказался 2016 год, как, впрочем, и 2015 год.

Среди объективных факторов, влияющих на рынок, остаются продовольственное эмбарго, ослабление курса рубля, рост цен на продукты питания и алкоголь.

Для сравнения: оборот общественного питания в США составил 43488 млрд рублей, в Великобритании – 4490 млрд рублей, в Канаде – 3556 млрд рублей, в Германии – 3400 млрд рублей. В России максимальный объем (1376,4 млрд рублей) был зафиксирован в 2014 году (по данным РБК).

Тенденция отказа от традиционного приготовления еды дома из монопродуктов пришла к нам из Европы в последнее десятилетие и стала необратимой. Лучший пример этому – показывающий наибольший средний рост рынок полуфабрикатов. Мы заявляли об этом тренде еще пять лет назад. Следующий шаг – снековая продукция и вторые обеденные блюда. Например, «Велес» (Курган) выпускает до 20% снековых продуктов от группы с/к и с/в колбас.

В Европе рынок полуфабрикатов высокой степени готовности (готовых блюд) существует более 40 лет. Используются две современные технологии: cook&chill (классика приготовления и термообработки продуктов – варка, жарка, запекание – с последующим их резким охлаждением до -2–4 °C) и sous vide (продукт проходит термообработку в вакуумной герметичной упаковке).

По мнению многих специалистов в области маркетинга, рынок готовых блюд будет развиваться с темпами прироста 2–4% в год. Несомненно, увеличиваться будет не только объем производства, а также количество и качество ассортимента. **МП**





При поддержке  
Правительства  
Москвы

# 19-я Российская агропромышленная ВЫСТАВКА

## ЗОЛОТАЯ ОСЕНЬ 2017



Министерство  
сельского хозяйства  
Российской Федерации

### МОСКВА ВДНХ

4-7  
октября  
2017

[www.goldenautumn.moscow](http://www.goldenautumn.moscow)

+7(495)256-80-48

Свиноводство

Племенные  
животные

Техника для репродукции

Корма и кормовые добавки

Техника для содержания  
и кормления

Техника для  
приготовления кормов

Строительство  
сельскохозяйственных  
помещений

Подстилочные  
материалы

Техника для  
навозоудаления

Ветеринарные  
препараты

Дезинфекционное  
оборудование  
и препараты

Устройства,  
инструменты,  
запасные части

Транспортные средства

РАБОТАЕМ НА РЕЗУЛЬТАТ



ПОЛНЫЙ СПЕКТР  
ОТРАСЛЕЙ АПК  
НА ОДНОЙ  
ПЛОЩАДКЕ

ДЕМОНСТРАЦИЯ  
ДОСТИЖЕНИЙ ЛИДЕРОВ  
РОССИЙСКОГО И ЗАРУБЕЖНОГО АПК

МЕСТО ВСТРЕЧИ  
РЕГИОНАЛЬНЫХ ВЛАСТЕЙ  
И БИЗНЕСА





## ЧИСТОТА БЕЗ КОМПРОМИССОВ

АППАРАТЫ ВЫСОКОГО ДАВЛЕНИЯ  
ДЛЯ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Аппараты высокого давления Kärcher - отличное решение для эффективной уборки мест содержания и переработки животных и птиц.

### СПЕЦИАЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ!

С 01.09.2017 по 31.12.2017 действует специальное ценовое предложение на аппараты высокого давления HD 7/1 CXF и HDS 9/18-4 MX. Узнайте больше по телефону 8 800 1000 654, на сайте [www.karcher.ru](http://www.karcher.ru) или у официальных дилеров KÄRCHER.

**8 800 1000 654**  
**[www.karcher.ru](http://www.karcher.ru)**



Аппарат высокого давления  
с подогревом воды  
**HDS 9/18-4 MX**

~~259 000~~ р.  
**199 990** р.



Аппарат высокого давления  
без подогрева воды  
**HD 7/10 CXF**

~~90 000~~ р.  
**69 690** р.

# KÄRCHER

makes a difference