

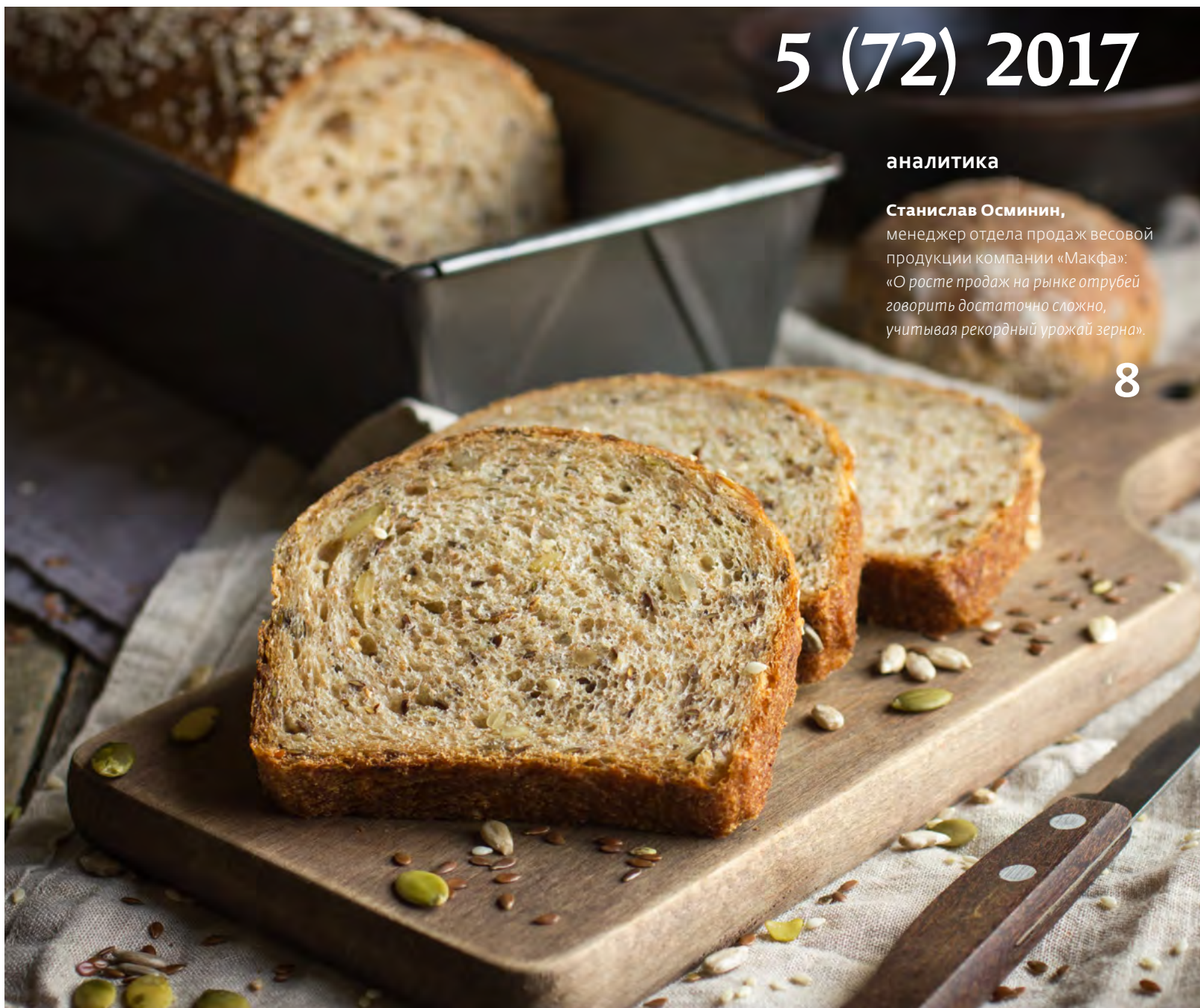
## Кондитерская и хлебопекарная промышленность

### 5 (72) 2017

#### аналитика

**Станислав Осминин,**  
менеджер отдела продаж весовой продукции компании «Макфа»:  
*«О росте продаж на рынке отрубей говорить достаточно сложно, учитывая рекордный урожай зерна».*

8



#### зерно

**Премьер Дмитрий Медведев**

*назвал предварительные итоги уборочной кампании «весьма успешными», подтвердив, что ожидаемый урожай этого года действительно превосходит по размерам все, что до этого было, включая советский период.*



#### аналитика

По словам Натальи Евсягиной, основателя франшизы пекарен «Любимая пекарня» (г. Ижевск), продажи хлеба сократились на 3%, при этом мелкостручная выпечка (как сладкая, так и несладкая) выросла на 10%.

# ДЕЛОВЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ ИД «СФЕРА»



**1-2 февраля 2018**

Москва

**ТРЕТЬЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ  
КОНФЕРЕНЦИЯ «РЫБА-2018»**

Технологии рыбопереработки  
и аквакультуры



**21-22 марта 2018**

Санкт-Петербург

**ТРЕТЬЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ  
КОНФЕРЕНЦИЯ «ПТИЦЕПРОМ»**

Индустрия птицеводства  
и птицепереработки



**18-19 апреля 2018**

Санкт-Петербург

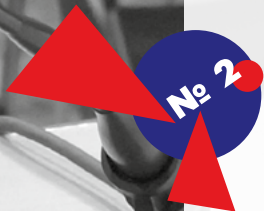
**МЕЖДУНАРОДНАЯ  
КОНФЕРЕНЦИЯ  
«КАДРЫ АГРО.ПРО»**



**29-31 мая 2018**

Санкт-Петербург

**ЧЕТВЕРТАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ  
КОНФЕРЕНЦИЯ  
«МИРОВАЯ СОЯ – КОРМА»**



**25-28 июня 2018**

Санкт-Петербург

**ВТОРОЙ  
ТОВАРИЩЕСКИЙ СЪЕЗД  
МЯСОПЕРЕРАБОТЧИКОВ**



**30 июля – 2 августа 2018**

Санкт-Петербург, теплоход

**ПЕРВАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ  
КОНФЕРЕНЦИЯ  
«КОНФИТУР-2018: САХАРИСТАЯ  
И МУЧНИСТАЯ КОНДИТЕРКА»**



**12-13 сентября 2018**

Санкт-Петербург

**ВТОРАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ  
КОНФЕРЕНЦИЯ  
«МЕЛЬКОМБИНАТ-2018»  
GRAIN AND MILL**



**24-25 октября 2018**

Санкт-Петербург

**ТРЕТЬЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ  
КОНФЕРЕНЦИЯ  
«МАСЛОЖИРОВАЯ ИНДУСТРИЯ»  
Переработка маслосемян  
Масла и жиры**



**21-22 ноября 2018**

Санкт-Петербург

**ТРЕТИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ  
СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЙ  
ФОРУМ «АГРО.ПРО»**

Регистрация и подробная  
информация:

+7 (812) 245-67-70  
**sfm.events**





## ЭФФЕКТИВНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА ПЕЧЕНЬЯ

### Система отсадки, экструзии и струнной резки V60

Разработана для единичной, двойной или тройной отсадки, а также струнной резки и отсадки методом экструзии.

- ▶ экструзионная головка позволяет работать как с полужидкими, мягкими, так и очень плотными видами теста, с шоколадными начинками для конфет и даже с продуктами с низким содержанием жира
- ▶ сокращенное расстояние между запиточным роликом и насосами обеспечивает бережную обработку теста и точность веса продукта по всей рабочей ширине
- ▶ простота в управлении и быстрая перенастройка гарантированы благодаря сервоприводной системе зажимов для насосных групп

реклама

БОЛЬШЕ ИДЕЙ · БОЛЬШЕ ПРЕИМУЩЕСТВ · БОЛЬШЕ ГИБКОСТИ

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

 **MEINCKE**

# Содержание



# 24

Здесь доверяют продуктам местного производства – для покупателей это уже определенный знак качества.

**6 Слово редактора**  
Оживление на кондитерском рынке

**8 Отрасль**  
«Макфа»: мы ценим доверие клиентов

**12 Events**  
Международная конференция «Мелькомбинат. Grain and mill»

**20 Оборудование**  
Новые направления инновационных решений от компании TNA

**22** Обеспечиваем санитарную высокими давлением

**24 Фоторепортаж**  
Семейная немецкая пекарня в Штутгарте: а как у них?

**32 Событие**  
Südback 2017: региональная ярмарка превратилась в интернациональную выставку

**38 IT-технологии**  
Девять способов снижения затрат для большей прибыли

**40 Зерно**  
Производство, переработка, хранение зерна

**44 Рынок**  
Вкусно и быстро: новые перспективные категорий в ассортименте пекарен

Кондитерские изделия | Gelato | Шоколад | Хлебобулочные изделия | Кофе

# WOW

# Sigep

Ufi  
Approved  
Event

## Достижения «самого сладкого» бизнеса

**20|24 .01. 2018**  
Выставочный комплекс  
**РИМИНИ - ИТАЛИЯ**

**39-й Международный салон**  
непромышленного производства  
мороженого, кондитерских и  
хлебобулочных изделий и кофе

[www.sigep.it](http://www.sigep.it)



Gambarini&Muti

## Сфера

хлебобулочное / кондитерская сфера  
(кондитерская и хлебопекарная  
промышленность) №5 (72) 2017

Информационно-аналитический журнал для специалистов кондитерской и хлебопекарной индустрии  
Федеральная служба по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор)  
Свидетельство о Регистрации СМИ № ФС77-46400 от 31 августа 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](http://www.sfera.fm)

Управляющий:  
ИП Алексей Павлович Захаров

Реклама:  
Виктория Паленова  
[v.palenoVA@sfera.fm](mailto:v.palenoVA@sfera.fm)  
Надежда Антимова  
[n.antipova@sfera.fm](mailto:n.antipova@sfera.fm)

Екатерина Полищук  
[e.polishuk@sfera.fm](mailto:e.polishuk@sfera.fm)

Оксана Перепелца  
[o.perpelitza@sfera.fm](mailto:o.perpelitza@sfera.fm)

Евгения Гненная  
[e.gnennaya@sfera.fm](mailto:e.gnennaya@sfera.fm)

Валерия Скиданова  
[v.skidanova@sfera.fm](mailto:v.skidanova@sfera.fm)

Лилия Далакишвили  
[l.dalakishvili@sfera.fm](mailto:l.dalakishvili@sfera.fm)

Екатерина Зенько  
[e.zenko@sfera.fm](mailto:e.zenko@sfera.fm)

Ирина Крецул  
[i.kretsul@sfera.fm](mailto:i.kretsul@sfera.fm)

Редактор:  
Ксения Жукова  
[ksepuja\\_kalopova@mail.ru](mailto:ksepuja_kalopova@mail.ru)

Дизайн и верстка:  
Анна Писанова  
[a.pisanova@sfera.fm](mailto:a.pisanova@sfera.fm)

Корректор:  
Галина Матвеева

Материалы, отмеченные значком **P**, публикуются на коммерческой основе.

Материалы, отмеченные значком **КСМ**, являются редакционными.

Мнение авторов не всегда совпадает с мнением редакции.

Отпечатано в типографии «ПремиумПресс».

Подписано в печать: 14.11.17.

Тираж: 3 000 экз.

Журнал распространяется на территории России и стран СНГ. Периодичность – 5 раз в год.

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

Все рекламируемые товары имеют необходимые лицензии и сертификаты.

Редакция не несет ответственности за содержание рекламных материалов.



В СОТРУДНИЧЕСТВЕ С



СПЕЦИАЛЬНЫЕ  
МЕРОПРИЯТИЯ

PASTRY  
EVENTS



ЧЕМПИОНАТ  
МИРА ПО  
КОНДИТЕРСКОМУ  
ИСКУССТВУ  
СРЕДИ ЖЕНЩИН



ОРГАНИЗАТОР

ITALIAN  
EXHIBITION  
GROUP

A merger of  
Rimini Fiera and Fiera di Vicenza

# Редакционная коллегия

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



**Джавадов  
Эдуард Джавадович,**  
доктор ветеринарных наук, член-корреспондент Россельхозакадемии, заслуженный деятель науки РФ.



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



**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,**  
директора ВНИИЖ, доктор технических наук.



**Доморощенкова  
Мария Львовна,**  
заведующая отделом производства пищевых растительных белков и биотехнологии ВНИИ жиров:



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



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



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



**Маницкая  
Людмила Николаевна,**  
исполнительный директор 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.

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



## BETTER PACKAGING

Защита продукта, сохранение качества и сильное позиционирование Вашего бренда – наши основные приоритеты. MULTIVAC предлагает гибкие и эффективные упаковочные решения. Благодаря широкому модельному ряду мы обладаем всеми упаковочными технологиями, можем интегрировать этикетировочные, маркировочные и инспекционные системы, проверку качества упаковки, а также решения по автоматизации под индивидуальные потребности производства – всё из одних рук.



Ксения Жукова,  
редактор ИД «СФЕРА»

## ОЖИВЛЕНИЕ НА КОНДИТЕРСКОМ РЫНКЕ

Аналитики Центра исследований кондитерского рынка подсчитали средние расходы россиян на кондитерские изделия за 2017 год – сумма составила 6950–7000 руб. в год на человека. Учитывая изменение цен на кондитерские изделия, эксперты говорят о сокращении потребительских затрат на сладости.

Потребитель пересмотрел свои предпочтения и сегодня делает выбор в пользу более дешевых продуктов – это наблюдается во всех сегментах пищевой отрасли.

Изменилась структура потребительской «сладкой» корзины. Например, значительный рост расходов наблюдается на группу шоколадных изделий, но причиной тому можно назвать тот факт, что эта группа товаров показала наиболее высокий рост цен в сравнении с предыдущими годами. Если анализировать ситуацию внутри данной группы товаров, можно отметить, что потребитель отдает предпочтение более дешевому виду продукции. Россияне стали меньше покупать торты и пирожные, однако увеличилась доля продаж мучных кондитерских изделий: фавориты потребителя – печенье, вафли и пряники, бисквиты. По оценке экспертов Центра исследований кондитерского рынка, наши соотечественники вернулись к докризисному уровню потребления сладостей, но выбирают наиболее бюджетные продукты внутри каждой группы товаров.

Росстат обозначил объем выпуска кондитерских изделий за первое полугодие 2017 года – он составил 2,3 млн тонн, это означает 2,3 % роста в сравнении с аналогичным периодом прошлого года.

Производители оборудования говорят об оживлении среди производителей кондитерской и хлебопекарной отрасли, которое они наблюдают на российском рынке. Свидетельство тому – множество интересных проектов, которые находятся на стадии планирования или реализации на территории РФ. Отраслевые мероприятия, где собираются все участники рынка, проходят живо и открывают перспективы в развитии бизнеса как производителей оборудования, так и для представителей производства кондитерских и хлебопекарных изделий.

В этом году план мероприятий ИД «СФЕРА» пополнился эвентом для представителей мукомольной, крупяной и зерноперерабатывающей промышленности – мы собрали представителей отрасли на первой Международной конференции «Мелькомбинат-2017». Со своими коллегами и партнерами мы встретились на выставке Südback, которая состоялась в Штутгарте, Германия. О том, как прошли эти мероприятия, читайте на страницах журнала. **ESU**

2,3 %

Росстат обозначил объем выпуска кондитерских изделий за первое полугодие 2017 года – он составил 2,3 млн тонн, это означает 2,3 % роста в сравнении с аналогичным периодом прошлого года.



ВАШ ПАРТНЕР ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА ШОКОЛАДА,  
ГЛАЗУРЕЙ И ЖИРОВЫХ НАЧИНОК.



Сотрудничая с нашими клиентами, мы разрабатываем наиболее эффективные линии для производства шоколада, глазурей и жировых начинок, тем самым, делая возможным производство лучших продуктов для Ваших потребителей. Используя шаровые мельницы CAOTECH, наши заказчики успешно работают в кондитерской отрасли, удовлетворяя самые строгие требования рынка.

Производительность наших установок составляет от 10 до 2000 кг/час, как для порционного, так и для непрерывного производства. Уникальная конструкция мельниц гарантирует оптимальную эффективность измельчения масс. Это позволяет использовать данное оборудование для производства таких теплочувствительных масс, как молочный шоколад, шоколад без содержания сахара, белый шоколад.

Предлагаем Вашему вниманию основные преимущества нашего оборудования:

- Малая занимаемая площадь
- Эффективное потребление электроэнергии
- Низкие эксплуатационные расходы
- Превосходное качество конечного продукта
- Оптимальное распределение частиц в массе
- Более длительный срок хранения конечного продукта

Послепродажная поддержка клиентов - один из наиболее важных критериев в деловых отношениях. Мы поддерживаем регулярную связь с нашими заказчиками, оказывая им всестороннюю поддержку при первой необходимости. Благодаря партнерским отношениям с клиентами и гибкости нашей компании, мы достаточно быстро развивались в последние годы.

Сейчас компания CAOTECH является одним из мировых лидеров в области технологий измельчения для кондитерской промышленности.

реклама



Handelsweg 3 - 1521 NH Wormerveer - The Netherlands  
phone +31 75 640 43 13 - info@caotech.com - www.caotech.com



отрасль

Гость:



**Станислав Осминин,**  
менеджер отдела продаж весовой продукции компании «Макфа»

Беседовала:



**Ксения Жукова**



## «МАКФА»: МЫ ЦЕНИМ ДОВЕРИЕ КЛИЕНТОВ

В РАМКАХ МЕЖДУНАРОДНОЙ КОНФЕРЕНЦИИ «МЕЛЬКОМБИНАТ. GRAIN AND MILL» МЫ ПОБЕСЕДОВАЛИ СО СТАНИСЛАВОМ ОСМИНИНЫМ, КОТОРЫЙ ОТВЕЧАЕТ ЗА ПРОДАЖИ ВЕСОВОЙ ПРОДУКЦИИ КОМПАНИИ «МАКФА». ОН РАССКАЗАЛ О ПЕРСПЕКТИВАХ РАЗВИТИЯ РЫНКА ПОБОЧНЫХ ПРОДУКТОВ ДЛЯ МУКОМОЛЬНЫХ И КРУПЯНЫХ ПРОИЗВОДСТВ.

– **Станислав Вячеславович, аналитики говорят сегодня о росте продаж на рынке отрубей. Скажите, как, на ваш взгляд, развивается этот рынок и в чем основные сложности?**

– О росте продаж на рынке отрубей говорить достаточно сложно, учитывая рекордный урожай зерна. Рынок отрубей имеет свою сезонность, в 2016 и 2015 годах в данный период появлялся повышенный спрос на пшеничные отруби, но в 2017 году собрали большой урожай пшеницы, что повлечет за собой необходимость большие объемы зерна экспортировать в другие страны, данный фактор, в свою очередь, повлечет за собой нехватку судов, и следовательно, удорожание фрахта и дальнейшее снижение заку-

**Зерно с повышенной влажностью необходимо оперативно реализовывать на кормовые цели либо сдавать на элеваторы для сушки, что повышает его себестоимость.**

почной цены на отруби. При этом данное снижение повлияет на стоимость отрубей по всей стране.

– **В этом году погода преподнесла множество сюрпризов. Какие погодные условия оказывают влияние на данный рынок?**

– Негативную роль могут играть дожди. Зерно с повышенной влажностью необходимо оперативно реализовывать на кормовые цели либо сдавать на элеваторы для сушки, что повышает его себестоимость. Поскольку в 2017 году большой урожай, неблагоприятные для сбора урожая метеословия могут оказать крайне негативное влияние на ценообразование на рынке побочных продуктов переработки зерна.

отрасль



*«Рынок отрубей имеет свою сезонность, в 2016 и 2015 годах в данный период появлялся повышенный спрос на пшеничные отруби, но в 2017 году собрали большой урожай пшеницы, что повлечет за собой необходимость большие объемы зерна экспортировать в другие страны, данный фактор, в свою очередь, повлечет за собой нехватку судов, и следовательно, удорожание фрахта и дальнейшее снижение закупочной цены на отруби».*

– **Являетесь ли вы экспортерами продукции?**

– Компания «Макфа» является крупным игроком на рынке муки и макаронных изделий и экспортирует производимую продукцию практически по всему миру, недавно принимала участие в отраслевой выставке в Японии. Это очень интересный, перспективный, но вместе с тем сложный рынок.

Что касается побочных продуктов переработки, на сегодняшний день мы экспортируем лузгу гречихи с производственной площадки Троицкое Алтайского края.

– **При такой широкой представленности наверняка каждая производственная площадка рассчитана на определенные регионы, чтобы облегчить логистику.**



**ISM**

[www.ism-cologne.com](http://www.ism-cologne.com)

**КЁЛЬН, 28.01.–31.01.2018**

**УБЕДИТЕСЬ САМИ, КАК БЬЕТСЯ СЕРДЦЕ ОТРАСЛИ.**

**КУПИТЕ БИЛЕТЫ ОНЛАЙН СЕЙЧАС И СЭКОНОМЬТЕ ДО 35%!**

[WWW.ISM-COLOGNE.COM/TICKETS](http://WWW.ISM-COLOGNE.COM/TICKETS)

ISM – крупнейшая в мире выставка кондитерских изделий и снеков

Свяжитесь с нами:  
Представительство  
Кельнmesse в России:  
ООО „Центр информации  
немецкой экономики“  
119017 Москва,  
1-й Казачий пер., 7  
Тел. +7 (495) 730-13-47  
[a.shelkova@koelnmesse.ru](mailto:a.shelkova@koelnmesse.ru)  
[www.koelnmesse.ru](http://www.koelnmesse.ru)

koelnmesse



# PERFECT BISCUITS

SOLLCOFILL®/SOLLCOCAP®  
THE KEY TO "PERFECT  
BISCUITS"

Компания «Макфа» является крупным игроком на рынке муки и макаронных изделий и экспортирует производимую продукцию практически по всему миру, недавно принимала участие в отраслевой выставке в Японии.

– Компания «Макфа» имеет несколько производственных площадок.

В Челябинской области находятся две производственные площадки, производящие муку и макаронные изделия.

В 2012 году в Кургане была построена новая мельница, оснащенная современным итальянским оборудованием, процесс производства муки на данной мельнице полностью автоматизирован.

В г. Георгиевске Ставропольского края географическое расположение данного комбината позволяет обеспечить мукой Юг России, а также ближайшее зарубежье.

Крупная площадка компании «Макфа» располагается в Алтайском крае, с. Троицкое.

– **Какие тенденции вы видите сегодня на мукомольном и смежных рынках?**

– На сегодняшний день компания «Макфа» занимает лидирующие позиции на рынке муки. Порядка 1–2 тыс. мельниц в России сегодня конкурируют между собой. Но нас это несколько не пугает, у нас есть постоянный покупатель, который не изменяет своим предпочтениям и главным критерием при выборе производителя оставляет качество. Ведь это лишь на первый взгляд кажется, что мука она и есть мука, но на самом деле множество факторов оказывают влияние на полу-



*«На предприятиях компании «Макфа» очень строгий контроль за качеством производимой продукции, лаборатории на производственных площадках оснащены современным оборудованием. Благодаря имеющимся приборам мы можем производить ту муку, которая необходима нашему покупателю для успешной реализации его проектов».*

чение конечного результата. Компания «Макфа» славится стабильным качеством продукции, и с использованием нашей муки потребитель всегда получает ожидаемый результат, на который он и рассчитывает. Мы используем в переработке только качественное зерно.

На предприятиях компании «Макфа» очень строгий контроль за качеством производимой продукции, лаборатории на производственных площадках оснащены современным оборудованием. Благодаря имеющимся приборам мы можем производить ту муку, которая необходима нашему покупателю для успешной реализации его проектов.

– **Расскажите, какие рынки сегодня перспективны для вас и с какими предприятиями в сфере b2b вы работаете?**

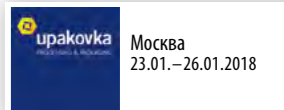
– Мы сотрудничаем с огромным количеством хлебокомбинатов, активно работаем через оптовых покупателей, сетевой ритейл, HoReCa, в общем, используем все существующие каналы сбыта.

– **Какие перспективы в развитии компании вы могли бы отметить?**

– Мы будем укреплять свои позиции на имеющихся рынках, выводить на рынок новые интересные продукты. Клиенты ценят нашу продукцию, а мы ценим их доверие. **ЕХИ**



Посетите нас:



**SOLLICH**

www.sollich.com/world



Событие:  
**Международная конференция  
«МЕЛЬКОМБИНАТ. Grain and mill»**

Организатор:  
**Издательский дом «СФЕРА»**

Дата:  
**13.09–14.09.2017**

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



Автор:



**Ксения  
Жукова**

Фото:



**Нина  
Слюсарева**

## МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ «МЕЛЬКОМБИНАТ. GRAIN AND MILL»

В Санкт-Петербурге успешно состоялась Международная конференция «Мелькомбинат. Grain and mill». Это новый проект, организованный Издательским домом «СФЕРА», который был призван создать площадку и диалог между представителями мукомольной, крупяной отраслей, представителями власти, работниками научных учреждений, представителями зарубежных отраслевых структур и ведомств. Порядка 110 специалистов, экспертов, работников отрасли из России, Казахстана, Индии, Турции, Китая, Германии приехали в город на Неве, чтобы обсудить с компетентными коллегами ситуацию, которая сложилась сегодня на данном рынке.

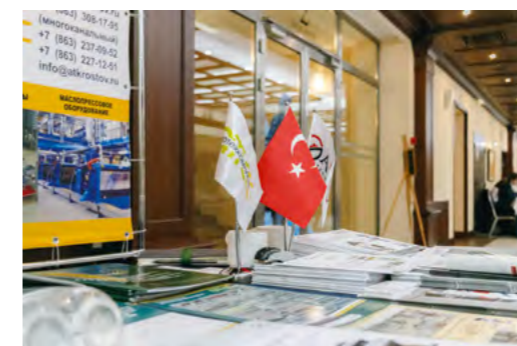


Организаторы в лице ИД «СФЕРА» всегда стремятся создать эффективную платформу для диалога между специалистами, чтобы они могли обсудить свои реальные проблемы и найти пути для их решения.



Организаторы в лице ИД «СФЕРА» всегда стремятся создать эффективную платформу для диалога между специалистами, чтобы они могли обсудить свои реальные проблемы и найти пути для их решения.

Конференция стартовала 13 сентября в конференц-зале отеля «Новый Петергоф» и началась она с подиумной дискуссии и выступлений зарубежных экспертов. Президент турецкой федерации мукомолов (TFIF) Вурал Курал посвятил свое выступление вопросам торговли пшеницей на мировых рынках и турецкой мукомольной промышленности. По представленным аналитическим данным за последние 50 лет в ЕС общее количество мельниц сократилось с 15 до 3 тыс. Кроме того, стало меньше мукомольных предприятий на территории Европы. Однако общие показатели мукомольной промышленности не уменьшились – происходит



На данный момент на турецкой земле производят 35 млн тонн мукомольной продукции в год, а общий оборот составляет 5 млрд долл.

это за счет прогресса в технологическом развитии индустрии. Что касается Турции, сегодня 25 % населения там работает в сфере сельского хозяйства, а доля этого сектора от ВВП составляет 8 %. На данный момент на турецкой земле производят 35 млн тонн мукомольной продукции в год, а общий оборот составляет 5 млрд долл. Объем экспорта пшеничной муки стабильно растет начиная с 2006 года, и сегодня более 650 предприятий трудятся в этой индустрии на всей территории Турции. В 2016 году Турция экспортировала более 3,5 млн тонн пшеничной муки для 110 стран мира.

Представитель Республики Казахстан, президент Союза зернопереработчиков Казахстана Евгений Ган, рассказал о тенденциях на зерновом и мукомольном рынках. В своем выступлении он отметил, что в последние годы в Казахстане наблюдается устойчивая тенденция к снижению объемов заготовки зерна высоких классов. Особенностью урожая 2016 года эксперт отметил тот факт, что пшеница третьего класса в общем объеме заготовок составляет ме-

нее 50 %, это говорит об устойчивой тенденции к снижению спроса на высококачественное зерно.

Независимый эксперт из Индии Гопал Кришан Суд дополнил картину событий своим докладом об исследовании тенденций спроса и предложения и роли Индии как структурного импортера пшеницы.

Завершила сессию Елена Нероба, директор Daniel Trading SA, с докладом о реалиях и возможностях черноморского рынка зерновых. Елена с 2015 года специализируется на торговле зерновыми, масличными и продуктами переработки, торговле органическими удобрениями, а также занимается аналитикой товарных рынков и прогнозированием цен на локальных и мировых рынках.

Во время следующей подиумной дискуссии оживленный интерес вызвал доклад директора ФГБНУ «Всероссийский научно-исследовательский институт зерна и продуктов его переработки» Елены Мелешкиной, которая рассказала о современных требованиях к качеству зерна и муки из пшеницы и их стандартизации.

Елена Павловна отметила, что будущее отрасли, по ее мнению, за выпуском уже готовых мучных смесей, которые изготавливаются по индивидуальным заявкам клиента, – подобный опыт успешно практикуют предприятия мукомольной промышленности Европы. Спикер отметила проблемы, которые возникают из-за различных формулировок и недопонимания игроками рынка основных моментов стандартизации и характеристик зернового сырья. Были затронуты вопросы о таких характеристиках, как содержание белка, содержание клейковины в зерне, содержание глютена, повреждение зерна клопом-черепашкой и определение процентного соотношения такого зерна в партии товара, определение класса зерна и его необходимость. Елена Павловна рассказала о тех стандартах и приборах, которые были разработаны сотрудниками ФГБНУ «Всероссийский научно-исследовательский институт зерна и продуктов его переработки» для решения всех спорных вопросов и помощи в работе и стандартизации сырья производителям.



▲ Мероприятия ИД «СФЕРА» отличает не только грамотно сформированная деловая составляющая, но и активная культурная программа, неотъемлемой частью которой всегда являются уникальные экскурсии и гала-вечера в окружении известных артистов и коллег.

**Руководитель отдела исследований и разработок ООО «Смарт Грейд» Дмитрий Мишков** рассказал о возможностях, которые представляет компания в технологии финальной очистки сырья и повышения качества муки для мукомольных предприятий. Очистка пшеницы от таких дефектов, как куколь, овсюг, минеральная примесь и др. Компания поделилась своим опытом в сотрудничестве с производителями по установке фотосепараторов в линию по сортировке пшеницы на таких предприятиях, как «Воронежский мелькомбинат», «Тверской мелькомбинат», «Ржевхлебопродукт». Сепаратор был установлен вместо триерной группы, что позволило снизить потери полноценного зерна в три раза, увеличить выход манки на 1,5 %, увеличить выход высшего сорта на 1 %. При засоренности до 1 % чистота очистки 99,98 %, производительность до четырех тонн в час на лоток. До 24 тонн в час на машину.

Представитель крупяной отрасли, **генеральный директор Репьевского крупозавода, руководитель Ассоциации крупопроизводителей Ярослав Сорокин** посвятил свой доклад тому, какие вызовы сегодня стоят перед крупяной промышленностью в России. Основная проблема отрасли, по его мнению, состоит в том, что «60 % крупы, которая сегодня продается на полках в магазинах, делают нелегальные

предприятия, расположенные в полуподвальных помещениях». С такими производителями, выставяющими низкую цену на свой продукт, сложно конкурировать легальным предприятиям, требования со стороны государства к последним достаточно жесткие. А их исполнение требует значительных финансовых вложений.

Завершился первый день конференции выступлением **руководителя представительства ООО «СиСорт» Дениса Малышева** с его презентацией о применении фотосепараторов «СиСорт» на мукомольном предприятии.

Мероприятия ИД «СФЕРА» отличает не только грамотно сформированная деловая составляющая, но и активная культурная программа, неотъемлемой частью которой всегда являются уникальные экскурсии и гала-вечера в окружении известных артистов и коллег. Гости Международной конференции «Мелькомбинат. Grain and mill» провели вечер, прогуливаясь по Константиновскому дворцу, который представляет собой возрожденный памятник истории и архитектуры XVIII века. Это архитектурная доминанта Государственного комплекса «Дворец конгрессов». Дворец окружен каналами и парком, в котором расположен потрясающий розарий и неповторимый ансамбль фонтанов «Цветы». Завершился ве-

чер банкетом с участием артистов и душевным времяпрепровождением.

Утренняя сессия второго дня мероприятия была посвящена вопросам торговли на международных рынках, выводу продукции на экспорт. **Екатерина Лебедева, вице-президент Санкт-Петербургской торгово-промышленной палаты**, которая по праву считается одной из самых продуктивных в работе торговых палат РФ, рассказала о развитии экспортного потенциала российских компаний: мерах государственной поддержки и роли торгово-промышленных палат в этих вопросах.

Тему экспорта продолжили представители обособленного подразделения АО «Российский экспортный центр» в Санкт-Петербурге, с докладом выступил Юрий Докукин, он поведал о государственной поддержке экспорта и мерах поддержки, которые оказываются производителям от лица Российского экспортного центра.



▲ Утренняя сессия второго дня мероприятия была посвящена вопросам торговли на международных рынках, выводу продукции на экспорт.



МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА  
КОНДИТЕРСКИХ ИЗДЕЛИЙ И СНЕКОВ

28.01.- 31.01.2018



PRODUCTION AND PACKAGING TECHNOLOGY



PACKAGING AND PACKAGING MATERIALS



RAW MATERIALS AND INGREDIENTS



OPERATING EQUIPMENT AND AUXILIARY DEVICES



Свяжитесь напрямую:  
Представительство  
Кельнmesse в России:  
ООО «Центр информации  
немецкой экономики»  
119017 Москва  
1-й Казачий пер., 7  
Тел. +7 (495) 730-13-47  
a.shelkova@koelnmesse.ru  
www.koelnmesse.ru





▶ На конференции присутствовали эксперты международного уровня и представители широко известных на рынке игроков: ЗАО «Магнитогорский комбинат хлебопродуктов – СИТНО», ООО «Зернопродукт», ЗАО «Башмаковский мукомольный завод», АО «Кардаильский мукомольный завод», ЗАО «Комбинат хлебопродуктов Старооскольский», Симферопольский КХП, ГУП РК, Топчихинский мелькомбинат, АО «Макфа», ПАО «Петербургский мельничный комбинат» и другие производители.

нового урожая по Центральному и Северо-Западному округам и выявление ГМО в зерновой продукции». В том числе были затронуты вопросы законодательства по вопросам ГМО и представлены результаты исследований «Центра оценки качества зерна» продукции на наличие ГМО.

**Генеральный директор ООО «Стамер» Виталий Старостин** продолжил мероприятие докладом о проектировании, строительстве и реконструкции мельниц, пути развития по снижению энергоемкости технологического процесса на мельницах, их управлению и проектировании. По мнению спикера, необходимо дальнейшее совершенствование мукомольного оборудования, применение комбинированного норийного и пневматического транспорта в размольном отделении мельницы, применение системы рециркуляции воздуха на ситовечных машинах, диагностика технологического оборудования и применение вальцовых станков с диаметром 300 мм, что позволяет уйти от энтолейторов и деташеров.

**Ученый секретарь ФГАНУ НИИ хлебопекарной промышленности, старший научный сотрудник направления технологии**

**хлебопекарного производства Ольга Тюрина** озвучила в своем выступлении ключевые проблемы формирования качества хлебобулочных изделий. Поскольку качество хлеба напрямую зависит от качества муки, которую применяют производители, по мнению спикера, разработка технического регламента «О безопасности хлебобулочных изделий» позволит в одном документе отразить требования к безопасности продукции, процессам ее производства, обращения на рынке, особенности маркировки, вторичной переработки и утилизации, вопросы идентификации. В нем будут прописаны обязательные требования к качеству и безопасности сырья, в том числе и дополнительные, не представленные в ГОСТах, требования транспортирования и хранения продукции в торговой сети, обеспечивающие сохранность внешнего вида и качества продукции, условия возврата.

Завершилась конференция докладом **Елены Григорьевой, руководителя обособленного подразделения АО «Российский экспортный центр» в Санкт-Петербурге**. Обсуждались требования законодательства к обеспечению безопасности продуктов пе-

реработки зерна и практика внедрения систем менеджмента безопасности пищевых продуктов, основанных на принципах HACCP/ISO 22000, существующие проблемы и пути их решения.

Международная конференция «Мелькомбинат. Grain and mill», организованная ИД «СФЕРА», стала плодотворной платформой для диалога между участниками рынка, дала возможность пообщаться в неформальной обстановке, найти партнеров и пути решения существующих у предприятий проблем. На конференции присутствовали эксперты международного уровня и представители широко известных на рынке игроков: ЗАО «Магнитогорский комбинат хлебопродуктов – СИТНО», ООО «Зернопродукт», ЗАО «Башмаковский мукомольный завод», АО «Кардаильский мукомольный завод», ЗАО «Комбинат хлебопродуктов Старооскольский», Симферопольский КХП, ГУП РК, Топчихинский мелькомбинат, АО «Макфа», ПАО «Петербургский мельничный комбинат» и другие производители. Кроме того, в качестве гостей приняли участие производители оборудования для мукомольной и крупной промышленности, зерновые брокеры, производители пищевых добавок, химических средств защиты растений и микроудобрений, представители компаний, которые оказывают услуги по проведению экспертиз, испытаний и сертификации, логистические компании и многие другие. **КСМ**



## КОМПЛЕКСНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ УБОРКИ НА КОНДИТЕРСКИХ ПРОИЗВОДСТВАХ

Мощные аппараты ИВ для струйной чистки сухим льдом исключают неоправданные затраты времени и сил и позволяют решать самые сложные задачи на кондитерских производствах, например, очищать формы от остатков стойких масляно-жировых загрязнений, нагаров, обмазочной массы без демонтажа очищаемого оборудования.

Благодаря современному паропылесосу SGV стало возможным удаление стойких загрязнений одновременно с обеспечением высоких гигиенических стандартов. Теперь можно быстро и легко достичь превосходных результатов без применения чистящих средств с минимальными затратами по времени!

**8 800 1000 654**  
**www.karcher.ru**



Аппарат для чистки сухим льдом  
**IB 7/40 Adv**

Эффективная струйная чистка сухим льдом! Быстро, без демонтажа и простоев оборудования!

Паропылесос  
**SGV 8/5**

Гигиеническая очистка паром! Тщательное удаление стойких загрязнений!

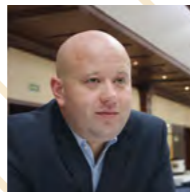
# KÄRCHER

makes a difference



**Степан Кулиджанов,**  
представитель мукомольно-крупяного отдела  
московского представительства фирмы  
«Бюлер АГ»:

«Я очень надеюсь, что это мероприятие будет регулярно собирать отраслевых специалистов. Организация конференции – на высоком уровне, отличное место и хорошая целевая аудитория. Здесь я встретил много клиентов, с которыми мы уже работаем в тесном контакте. Такие приятные встречи – еще одна возможность ведения продуктивного диалога с партнерами, которые могут быть с другого конца нашей страны. В качестве тенденции на нашем рынке могу отметить рост интереса в сфере глубокой переработки зерна – это мы наблюдаем во всем мире. Если говорить о российском рынке, движение в этом направлении тоже идет, но, к сожалению, реализованных проектов пока не так много ввиду достаточно высокого бюджета подобных проектов. Но я надеюсь, что ситуация будет меняться в лучшую сторону – нашей компании очень интересны подобные проекты».



**Алексей Класс,**  
отдел продаж компании BEHN+BATES:

«Конференция прошла отлично, спасибо организаторам за приглашение и создание подобной платформы для общения. Что касается развития рынка, сегодня, на мой взгляд, активно развивается направление глубокой переработки зерна – мы видим перспективы работы в этом направлении. Что касается мукомольных предприятий, сегодня компания BEHN + BATES предлагает производителям инновационное решение в области упаковки продукта, которое позволит увеличить производительность, – бумажные клапанные мешки. Это решение позволяет увеличить производительность до 2 тыс. мешков в час, тогда как средний показатель сегодня у многих – 500 мешков в час. Кроме того, такое решение обеспечивает чистоту производства, удобство паковки на палеты, презентабельный вид, экологичность. На мировой арене большинство производителей уже перешли на бумажные клапанные мешки. Для российских мукомолов это достаточно серьезное финансовое решение. Но я надеюсь, что в будущем и отечественные мукомольные предприятия смогут позволить себе подобные инновации».



**Владимир Тихий,**  
директор зерноперерабатывающего направления  
АПК «Стойленская Нива»:

«Наше предприятие на сегодняшний день производит 420 тонн муки в год отличного качества, о чем свидетельствуют отзывы наших потребителей. В состав компании входят 13 хлебозаводов, 3 предприятия по переработке зерна. Мы находимся в постоянном движении, развиваемся, модернизируем производственные мощности, повышаем квалификацию сотрудников, оптимизируем расходы. Поэтому конференция «Мелькомбинат-2017» оказалась в этом смысле полезной. Хорошее мероприятие, где собрались коллеги из разных уголков России, и не только, – а это не так часто бывает. Было множество уже хорошо знакомых лиц, но и без новых знакомств не обошлось. Кроме того, мы нашли партнеров, с которыми можем в дальнейшем рассматривать варианты совместной работы. Удалось поговорить с многими переработчиками – обсудить все проблемы и трудности развития отрасли. В целом могу сказать, что тенденции в развитии данного рынка хорошие. Много полезного и правильного услышал со сцены от докладчиков, что подтверждает мои собственные мысли и открывает хорошие перспективы на будущее. Замечательная экскурсия, хорошая организованная конференция».



**Станислав Осминин,**  
менеджер отдела продаж весовой продукции  
компании «Макфа»:

«Здесь собралось множество интересных людей. Появилась возможность обсудить с коллегами общие проблемы, а обмен опытом полезен всегда. Я бы отдельно отметил тематическую сессию, посвященную международной торговле и экспорту, – интересно было послушать о нюансах и перспективах».



Фраза «мы – отличный производитель» –  
лишь предположение.  
Когда же Вы произносите ее,  
то претворяете ее в реальность.



HEBENSTREIT – синоним выдающихся разработок. Мы показали наши возможности в бесчисленных проектах по всему миру. Ключевым фактором нашего успеха является богатый опыт ноу-хау, основанный на интенсивном глубоком анализе требований наших клиентов. Таким образом, бренд HEBENSTREIT не только олицетворяет высококлассное оборудование для изготовления вафель и закусок, но и видит себя в качестве Вашего надежного партнера. Мы стараемся разрабатывать наилучшие из возможных решений как в техническом, так и в экономическом плане – в тесном сотрудничестве с Вами. Мы измеряем успех нашего бизнеса Вашим удовлетворением нашими продуктами и услугами, тем самым создавая наилучшую основу для значимых профессиональных рекомендаций. В результате мы снова и снова доказываем тот факт, что HEBENSTREIT – отличный производитель.



**HEBENSTREIT**

ENGINEERED WAFERS AND SNACKS



**Компания:** ООО «ТНА Евразия»  
Тел.: +7 (495) 225-85-90  
Факс: +7 (495) 225-85-00  
www.tnasolutions.ru

**Гость:**  
**Екатерина Краковская,**  
представитель  
ООО «ТНА Евразия» в России

**Подготовила:**  
**Ксения Жукова**

## Новые направления инновационных решений от компании TNA

Компания TNA — ведущий мировой поставщик решений под ключ по переработке и упаковке пищевых продуктов с 35-летним опытом работы. В активе компании более 14 тыс. систем, установленных более чем в 120 странах. TNA производит обширный ассортимент продукции: от оборудования по переработке, охлаждению и замораживанию корнеплодов, нанесению и распылению специй и суспензий, весовому дозированию, упаковке до специализированного оборудования для вкладышей и этикеток, обнаружению и идентификации металлов.

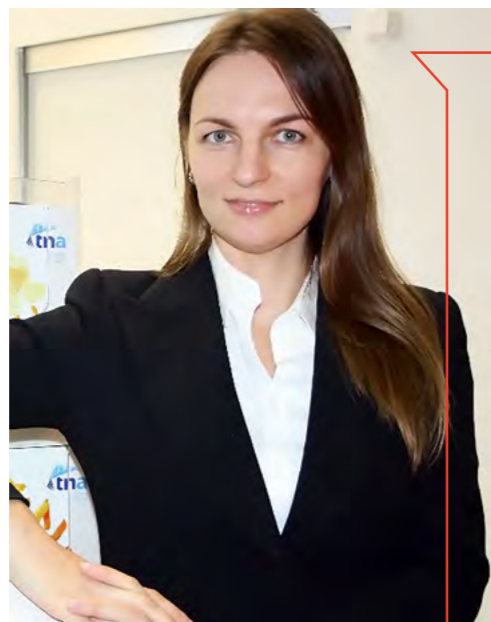
На выставке «Агропродмаш-2017» Екатерина Краковская, представитель ООО «ТНА Евразия» в России, рассказала нам о достижениях компании и планах на будущее.

**– Екатерина, как можно описать компанию TNA в двух словах?**

– Если в двух, то это производство оборудования для пищевой промышленности от поставки одной упаковочной машины до единого поставщика решений по производству снековой и кондитерской продукции. Компания TNA – единственный в мире производитель полного цикла оборудования для производства картофельных чипсов, картофеля фри и хлопьев. Также мы предлагаем различные варианты интеграции систем управления производственными линиями и сбора данных SCADA, услуги по управлению проектами и обучению.

**– Чем ваша продукция отличается от аналогичной продукции конкурентов?**

– TNA имеет богатый опыт в вертикальной упаковке снековых продуктов и является лидером на этом рынке уже более трех десятилетий. Мы поставили по всему миру более 7 тыс. упаковочных машин, и почти все они (95 %) работают на предприятиях по производству снековых продуктов: кар-



*Екатерина Краковская,  
представитель ООО «ТНА Евразия»  
в России:*

*«Мы поставили по всему миру более 7 тыс. упаковочных машин, и почти все они (95 %) работают на предприятиях по производству снековых продуктов: картофельных чипсов, экструдированных, пеллетных, печеных снеков и попкорна.»*

*Компания TNA – единственный в мире производитель полного цикла оборудования для производства картофельных чипсов, картофеля фри и хлопьев.*

тофельных чипсов, экструдированных, пеллетных, печеных снеков и попкорна.

Компания является предпочтительным поставщиком для большинства глобальных снековых холдингов. Вместе с тем сейчас нашу продукцию выбирают все больше локальных компаний, потому что они понимают: для конкуренции с международными производителями им тоже необходимо

оборудование не только с высокой скоростью, но и с высокой эффективностью, легкостью в использовании и с низкими потерями.

А мы гарантируем такие результаты – все оборудование перед поставкой клиенту тестируется на наших заводах, что экономит время при запуске машин у клиента.

**– Компания TNA в этом году открыла представительство в России. В связи с чем было принято решение открытия офиса в Москве?**

– На российский рынок компания активно вышла в 2014 году, и всего за три года, несмотря на экономически тяжелый 2015-й, мы наработали серьезную базу клиентов, зарекомендовав себя на рынке.

Открытие офиса в Москве является частью стратегии расширения нашей компании, в том числе географического, оно



*Мы были первыми, кто поставил жарочную печь для производства чипсов в России. И сегодня мы глобально поставляем жарочные печи с инновационной технологией жарки.*

произошло сразу после начала работы представительства компании TNA в Японии. Вообще, надо сказать, что рост TNA с уровня первопроходца на рынке упаковочного оборудования в Австралии до ведущего международного поставщика произошел колоссальными темпами. Сегодня компания имеет более 30 представительств и производственных объектов по всему миру.

Мы расширяемся также и за счет нового оборудования, новых направлений деятельности. На выставке «Интерпак-2017» мы представили самую скоростную в мире систему Korac-5 для укладки эластичных пакетов в короба, способную достигать скорость до 300 пакетов в минуту – это вдвое превышает стандартные для отрасли скорости! Говоря о новых направлениях, надо сказать о приобретении австралийского поставщика кондитерского оборудования – компании NID Pty Ltd. Это приобретение предоставит клиентам TNA комплексные инновационные решения от единого поставщика оборудования для пищевой промышленности и в кондитерском секторе.

**– Чем конкретно будет заниматься российское представительство TNA?**

– Основной вид деятельности ООО «ТНА Евразия» – продажа оборудования на рынках СНГ, России, Белоруссии, Украины, стран Балтии, техническое обслуживание клиентов, поставка запчастей. Мы увеличиваем штат персонала и в продажах, и в техническом обслуживании, чтобы быть еще оперативнее в выполнении запросов наших клиентов.

**– Расскажите, пожалуйста, об участии компании TNA в выставке «Агропродмаш-2017».**

– Новые технологии безостановочно развиваются, и спрос на них неизменно растет, а это очень увлекательно! Этот факт

никогда еще не был настолько очевидным, как во время нашего участия в выставке. Я горжусь тем, что компания TNA задает стандарты в течение последних 35 лет, и мне приятно постоянно подтверждать этот факт!

На выставке мы продемонстрировали наши возможности через интерактивный экран и обрели множество заинтересованных потенциальных клиентов.

Мы провели конструктивные встречи, и те проекты, которые мы планировали ре-

ваемого картофеля, но сектор компаний, которые планируют заниматься глубокой переработкой, растет. Государство сейчас серьезно поддерживает эту отрасль, обеспечивая субсидии переработчикам картофеля. Мы планируем сфокусироваться на этом направлении. Как известно, в группу TNA входит голландская компания Florigo Industry, именно в Голландии мы производим инновационное оборудование для переработки картофеля в чипсы, хлопья и картофель фри. Уникальная запатентованная технология вакуумной жарки и удаления жира компании Florigo помогает производителям продуктов питания по всему миру разрабатывать более полезные для здоровья снековые продукты, пользующиеся большим потребительским спросом.

Мы были первыми, кто поставил жарочную печь для производства чипсов в России. И сегодня мы глобально поставляем жарочные печи с инновационной технологией жарки.

В апреле 2018 года на нашем новом современном заводе, в Голландии, мы проведем день открытых дверей – пользуясь случаем, приглашаю наших партнеров посетить наш завод и пищевую лабораторию.

Также в 2018 году мы начнем поставки gobag-5 – это новое поколение передовой вертикальной упаковочной системы. Многие наши заказчики уже с нетерпением ждут этого события.

Компания TNA всегда предпочитала самые передовые революционные инновации, а не нарастающую модернизацию или копии уже имеющихся решений на рынке. Мы и дальше будем двигаться в этом направлении.

**– От наших читателей пожелаю вам успехов!**

– Спасибо! ☑

*В России на данный момент перерабатывается лишь 2 % всего объема выращиваемого картофеля, но сектор компаний, которые планируют заниматься глубокой переработкой, растет.*

ализовать в конце 2018 года, будут заключены уже в его начале. Выставка была очень насыщенной.

**– Екатерина, расскажите, пожалуйста, какие перспективы видит TNA на российском рынке?**

– В России на данный момент перерабатывается лишь 2 % всего объема выращи-



## Обеспечиваем санитарию высоким давлением

Чистота и соблюдение санитарии на пищевом производстве напрямую связаны с безопасностью производственного процесса и готовой продукции. Kärcher представляет широкий выбор аппаратов высокого давления, которые являются самым эффективным и современным способом обеспечить чистоту на производстве. Линейку профессиональных моек высокого давления Kärcher можно разделить на аппараты с подогревом и без подогрева воды.



*Линейку профессиональных моек высокого давления Kärcher можно разделить на аппараты с подогревом и без подогрева воды.*

- Компакт-класс – мобильные, компактные и простые в обслуживании аппараты, подходящие для периодической чистки небольших площадей или оборудования. Например, HDS 7/16 C.
- Вертикальные аппараты, предназначенные для периодических работ по чистке и отличающиеся удобством транспортировки, малым весом и компактностью благодаря вертикальной компоновке рабочих элементов, HDS 5/11 U.
- Специальные аппараты с электрическими водонагревателями, предназначенные для работы на объектах, не допускающих выброса выхлопных газов, – на фабриках-кухнях, в пищевом производстве, на птицефермах и т. п. Примером является HDS-E 8/16-4 M 24 KW.
- Аппараты с двигателями внутреннего сгорания, отличающиеся полной автономностью и независимостью от источников электрического питания. В качестве привода насоса высокого давления в них используются бензиновые HDS 801 B, 1000 Be или дизельные двигатели HDS 1000 De.

### Холодный прием – мойки высокого давления без подогрева воды

Аппараты без подогрева воды тоже прекрасно подходят для чистки больших наружных площадей, производственных помещений и оборудования: как и любые аппараты высокого давления, они универсальны и решают широчайший спектр различных задач чистки благодаря большому ассортименту оригинальных аксессуаров. В зависимости от модификации мойки работают на различных видах топлива (бензин, дизель) или от электрической сети. Для повышения эффективности применения аппараты можно подключать к источнику горячего водоснабжения. Мойки эффективно расходуют воду и могут использоваться с накопителем воды,



*Все аппараты высокого давления Kärcher можно оснастить различными аксессуарами и дополнительными опциями, которые помогают разнообразить и профилировать использование аппаратов.*

который позволяет не зависеть от постоянного источника ее подачи и эффективно устранять загрязнения. Аппараты без подогрева воды Kärcher имеют следующую классификацию:

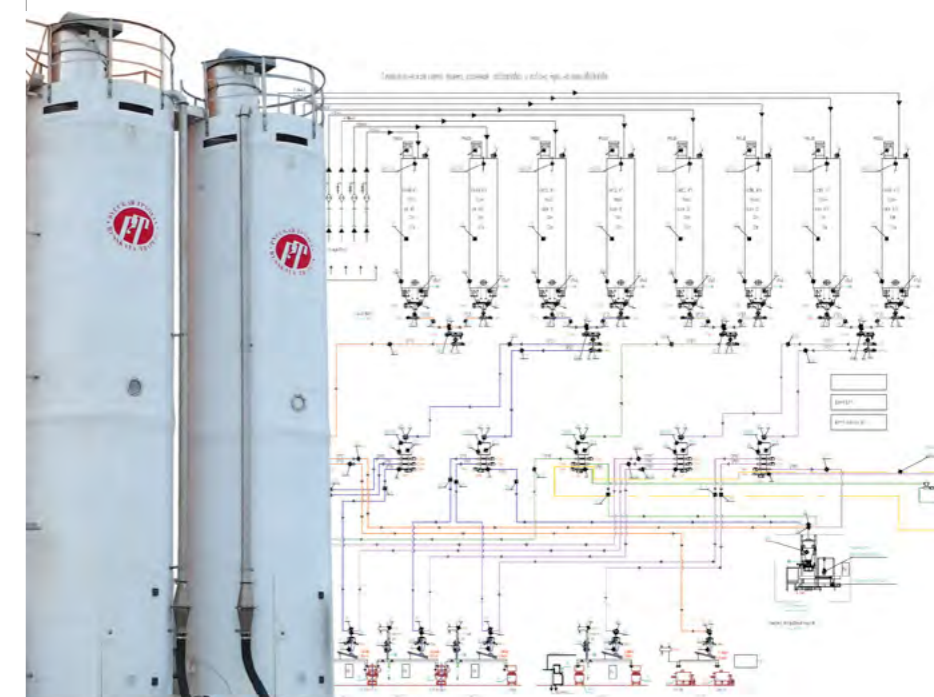
- Аппараты суперкласса, которые отличаются максимально высокой мощностью и предназначены для чистки больших поверхностей, HD 10/23-4 S.
  - Аппараты среднего класса, обладающие достаточно высокими характеристиками и универсальностью, рассчитаны на достаточно широкую сферу применения, например HD 7/18-4 M.
  - Аппараты компакт-класса – легкие и мобильные аппараты небольшого размера, рассчитанные на периодическое применение. Примером такого аппарата может являться HD 6/15 C.
  - Портативные мойки, которые меньше аппаратов компакт-класса; легко транспортируемы в любые места для выполнения работ – HD 5/11 P.
  - Специальный класс моек, которые позволяют удалять стойкие загрязнения из труднодоступных мест и в самых сложных условиях, например на стройплощадке, в местах содержания крупного рогатого скота; отличаются особой надежностью и долговечностью. Обладают рядом важных особенностей: например, рамная конструкция корпуса, для удобства перемещения краном, колеса с шинами, не повреждаемыми в случае прокола, которые обеспечивают легкое перемещение аппарата даже в условиях бездорожья, – HD 25/15-4 Cage Plus.
  - Автономные мойки с двигателем внутреннего сгорания, работающие на бензине или дизельном топливе без подключения к электросети, например HD 8/20 G Adv.
- Все аппараты высокого давления Kärcher можно оснастить различными аксессуарами и дополнительными опциями, которые помогают разнообразить и профилировать использование аппаратов. Для сферы пищевого и кондитерского производства особенно актуальны комплекты Easy Foam и Inno Foam, с помощью которых можно проводить пенную чистку и дезинфекцию. Эти аксессуары позволяют наносить пену с точно заданной концентрацией моющего или дезинфицирующего средства и совместимы с аппаратами высокого давления серий HD и HDS. ■



## ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ БЕСТАРНОГО ХРАНЕНИЯ, ТРАНСПОРТИРОВКИ И ДОЗИРОВАНИЯ СЫПУЧИХ И ЖИДКИХ ПРОДУКТОВ

### ПРОЕКТИРОВАНИЕ И ПОСТАВКА

- СИЛОСЫ ИЗ СТЕКЛОПЛАСТИКА, УГЛЕРОДИСТОЙ СТАЛИ, ТКАНЕВЫЕ
- СПИРАЛЬНЫЕ И ПНЕВМАТИЧЕСКИЕ ТРАНСПОРТНЫЕ СИСТЕМЫ
- ПРОСЕИВАТЕЛИ РАЗЛИЧНЫХ МОДИФИКАЦИЙ
- РАСТАРИВАТЕЛИ “БИГ-БЭГОВ”
- ПЕРЕГРУЗОЧНЫЕ УСТРОЙСТВА
- МОДУЛИ РАЗГРУЗКИ И ЗАГРУЗКИ РАЗЛИЧНЫХ МОДИФИКАЦИЙ
- ДОЗАТОРЫ РЕЦЕПТУРНОГО ДОЗИРОВАНИЯ СЫПУЧИХ КОМПОНЕНТОВ
- ПОВОРОТНЫЕ РАЗДАТЧИКИ
- СМЕСИТЕЛИ
- МЕШКОПРОКИДЫВАТЕЛИ
- ЗАГРУЗОЧНО-НАКОПИТЕЛЬНЫЕ БУНКЕРЫ



Для звонков по России:  
8 (800) 333-09-36

[www.r-t.ru](http://www.r-t.ru)



Компания:  
**Voss Bakery**

Место:  
**Штутгарт,  
Германия**

Основана:  
**1904 год**

Специализация:  
**хлеб, выпечка**



Настоящие владельцы пекарни – супруги Ирис и Дирк Восс – ведут семейный бизнес с 1997 года. Но основана она была в 1904-м предками Ирис Восс (в девичестве Кромер) – Кристианом Кромером и его женой Луизой Бродбек.



Автор:



Ксения Жукова

Фото автора

## СЕМЕЙНАЯ НЕМЕЦКАЯ ПЕКАРНЯ В ШТУТГАРТЕ: А КАК У НИХ?

В рамках выставки Südback 2017 была организована программа для делегации, состоящей из представителей компаний, – потенциальных экспонентов, которые еще не приняли решение об участии в выставке, представителей прессы, производителей хлебопекарной и кондитерской продукции из разных стран. В программу входило посещение региональной немецкой пекарни Voss Bakery, расположенной в Штутгарте, Германия. Настоящие владельцы пекарни – супру-

ги Ирис и Дирк Восс – ведут семейный бизнес с 1997 года. Но основана она была в 1904-м предками Ирис Восс (в девичестве Кромер) – Кристианом Кромером и его женой Луизой Бродбек. С тех пор хлебопекарный бизнес семьи Кромер-Восс претерпел множество изменений, трудностей и реформаций. Но сегодня Voss Bakery является ярким представителем малого немецкого бизнеса формата региональной пекарни и входит в число 600 лучших немецких пекарен.



 фоторепортаж

Политика предприятия такова, что в производстве не используются никакие быстрозамороженные продукты, все готовят по уникальным рецептам, разработанным 100 лет назад первыми владельцами.



В небольшом здании помещается производственная площадка, где каждый день изготавливают свежую и вкусную выпечку, здесь же, на первом этаже, располагается кафе, где можно попробовать продукцию. Работа начинается ранним утром, чтобы к открытию пекарни витрины были заполнены свежими булочками, пирожными, пиццей и другой выпечкой. Супруги Восс живут здесь же, их комнаты расположены

на верхних этажах здания, – это способствует эффективной работе, которая составляет значимую часть их жизни. На сегодняшний день в компании трудится 65 сотрудников, но когда-то работников было всего 5.

У компании есть три торговые точки, которые находятся в том же районе, что и производство. Расположение изначально было очень удачным – поскольку в том месте проходила оживленная торговая улица.



Сегодня Voss Bakery является ярким представителем малого немецкого бизнеса формата региональной пекарни и входит в число 600 лучших немецких пекарен.

**UNIC**

*Рождена для соевой пасты*

**JAC** Traditionally Innovative

[www.jac-machines.com](http://www.jac-machines.com)



Серьезную конкуренцию пекарне Voss составляют супермаркеты, которых достаточно много поблизости, в каждом есть собственная пекарня с выпечкой и свежим хлебом.



Сейчас близость всех отделений компании позволяет легко справляться с логистикой и каждое утро радовать покупателей свежими продуктами.

Политика предприятия такова, что в производстве не используются никакие быстрозамороженные продукты, все готовят по уникальным рецептам, разработанным 100 лет назад первыми владельцами. Руководство компании уверено, что именно благодаря этим знаниям и рецептурам они завоевали любовь и признание своих потребителей. Если говорить об ассортименте, хлеб и выпечка занимают 60 % от общего объема, 30 % производства приходится на обеды, которые подают в кафе во время ланча, 10 % производства – на сладости и пирожные. Изначально собственники не

планировали заниматься приготовлением обедов и ланча, но увидели перспективу этого направления. Началось все с 20–30 клиентов, а сегодня небольшой кафетерий принимает порядка 80–100 клиентов в обеденное время. Предприятие расположено в индустриальной зоне, и основные посетители – работники близлежащих заводов.

Жизнь сотрудников пекарни весьма своеобразна – работа здесь начинается в два часа ночи, когда работники получают доставку свежих продуктов для производства. К четырем часам утра выпечка должна быть готова для доставки по трем другим торговым точкам, а в 4:30 открывается пекарня. Например, пересменок полицейских происходит как раз в это время – и уже в 4:30 представители правоохранительных органов покупают



Здесь доверяют продуктам местного производства – для покупателей это уже определенный знак качества.

здесь свой завтрак. Поскольку район, где расположена пекарня, является индустриальным, после двух часов дня поток клиентов уменьшается, случайные прохожие в этой части города встречаются крайне редко. Поэтому магазин и предприятие подстраивается под расписание людей, работающих поблизости, – именно они составляют основную часть клиентуры кафе.

Серьезную конкуренцию пекарне Voss составляют супермаркеты, которых достаточно много поблизости, в каждом есть собственная пекарня с выпечкой и свежим хлебом. Таким образом, приходится искать новые пути и стратегии, чтобы удержать клиентов.

Компания Voss очень клиентоориентированна – работники кафе знают постоянных клиентов в лицо и стараются создать приятную атмосферу, чтобы покупателю хотелось вернуться сюда. По словам мест-

ных, жители Штутгарта имеют достаточно высокий уровень дохода, поэтому разница в цене не настолько важна для покупателей при выборе магазина, нежели сервис и обслуживание. Клиенты готовы проехать лишние 500 метров на машине за любимой свежей выпечкой, в качестве которой они могут быть уверены всегда, получив при этом порцию приятных эмоций, которую подарит внимательный персонал.

Это предприятие – яркий пример развития индустрии в регионах. Здесь доверяют продуктам местного производства – для покупателей это уже определенный знак качества. Скажем, если перед потребителем будет стоять выбор – купить фрукты местного производства или же фрукты из Боливии, например с этикеткой «био», – он сделает выбор в пользу местного продукта. Настолько высоко доверие к местным производителям. **КСИ**



Название:  
**Südback 2017**  
Дата:  
**23–26 сентября 2017 года**  
Место:  
**Штутгарт, Германия**  
Экспоненты:  
**700 компаний**  
Посетители:  
**37 тыс. человек**  
География:  
**более 80 стран мира**



Автор:  Ксения Жукова

Фото автора

# SÜDBACK 2017: РЕГИОНАЛЬНАЯ ЯРМАРКА ПРЕВРАТИЛАСЬ В ИНТЕРНАЦИОНАЛЬНУЮ ВЫСТАВКУ



▲ Мероприятие с каждым годом набирает обороты, новых экспонентов, привлекает посетителей из разных городов и стран, и уже сегодня смело можно сказать, что выставка стала в полной мере международной.

Конец сентября 2017 года был ознаменован для кондитерской и хлебопекарной отрасли мероприятием, которое собрало представителей индустрии на немецкой земле, в столице промышленных технологий – городе Штутгарте, на профессиональной выставке Südback 2017. Изначально это мероприятие носило формат региональной ярмарки для представителей немецкой хлебопекарной и кондитерской индустрии. Однако мероприятие с каждым годом набирает обороты, новых экспонентов, привлекает посетителей из разных городов и стран, и уже сегодня смело можно сказать, что выставка стала в полной мере международной.

700 экспонентов представили инновационные концепции и технологические решения для индустрии. 37 тыс. посетителей побывали в Messe Stuttgart, став гостями этого мероприятия. Площадь, которую заняли стенды экспонентов, со-

ставляла 55 тыс. кв. метров. На этой отраслевой площадке побывали представители более чем 80 стран, среди которых Австрия, Швейцария, Польша, Чехия, Италия, Франция, Россия, Нидерланды, Румыния и Венгрия.

Среди посетителей были представители кондитерских и хлебопекарных производств, технологи, пекари, собственники бизнеса, владельцы сетей пекарен и кондитерских, специализированных магазинов, небольших производственных площадок и предприятий, которые представляют малый и средний бизнес. Именно эти характеристики отличают посетителей выставки Südback. Специалисты, которые разрабатывают решения для производства подобного формата, очень заинтересованы в этом мероприятии, поскольку знают, что найдут здесь целевую аудиторию, на которую рассчитан их продукт.



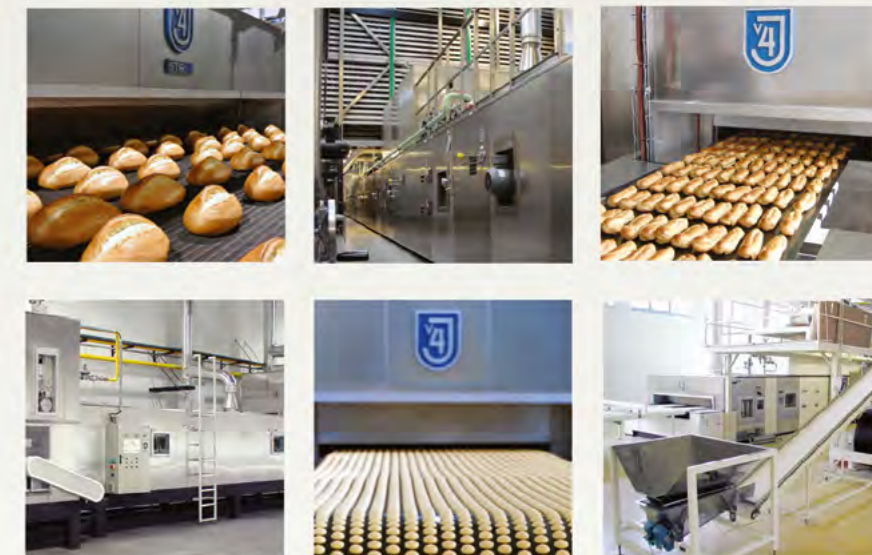
Программа мероприятия включила в себя множество профессиональных событий для участников и гостей: мастер-классы, конкурсы, профессиональные семинары и многое другое.

С каждым годом организаторы и участники мероприятия видят его развитие. Они учатся, меняют стратегию представления компаний здесь, чтобы добиться наилучших результатов, – именно это помогает и самой выставке год от года расти и развиваться.

79 % посетителей планируют приехать сюда в следующем году, а 89 % готовы рекомендовать мероприятие коллегам и партнерам. И почти каждый второй гость считает, что Südback будет расти и развиваться в будущем.

Если говорить о качестве аудитории, по информации организаторов, 27 % посетителей управляют бизнесом, 77 % принимают непосредственное участие в принятии решений о закупках и инвестициях, 37 % опрошенных гостей заявили, что прибыли на мероприятие с конкретными намерениями об инвестициях, а 32 % аудитории рассматривали вложения в объеме 50 тыс. евро и более. Такие данные говорят о высоком качестве аудитории, которая собирается здесь.

Мы строим печи для настоящих мастеров своего дела!



*Р / Мери,  
РРР - Р / Приносящие  
Р / Прибыль!*

- быстрая окупаемость инвестиций
- привлекательные условия финансирования сделки
- экономия трудовых и энергоресурсов
- достижение высокого объема производства
- новое – однородное и стабильное качество изделий
- срок службы печей – от 25 лет



Наши дилеры:

«СЭМЗ»  
+7 (343) 37-37-171  
37-37-121

ООО «Нижегородский Хлеб»  
+7 (831) 248-18-48  
273-98-46, 273-98-47

ООО «УК Меркурий»  
+7 (903) 794-76-91

Представительство J4 в РФ и странах СНГ

4-я Тверская-Ямская 33/39,  
125047, Москва  
+7 (499) 978 71 95  
+7 (926) 522 42 66, +7 (926) 522 42 33  
moskva@j4.cz  
www.j4.cz  
www.j4.eu

Наши партнеры:



www.j4.cz



**Моника Эллер, руководитель направления по работе со СМИ, компания MIWE:**

– Это мероприятие, насколько я могу судить, становится все более и более международным. Выставка Südback начинала свою работу как немецкая региональная ярмарка, но сегодня это крупное событие для хлебопекарной и кондитерской отрасли не только в Германии, но и для многих других стран. Об это я могу судить по посетителям, которых довольно много на стенде нашей компании. Кроме того, уровень и качество аудитории достаточно велики – люди приходят, чтобы действительно что-то найти для себя, представители компаний, принимающие решения о закупках оборудования, что делает диалог на мероприятии весьма продуктивным.

Если говорить о трендах, я бы отметила движение в сегменте производства снековой продукции. Ассортимент здесь может быть достаточно широк, и как раз установки для подобного производства мы представляем на этой выставке.

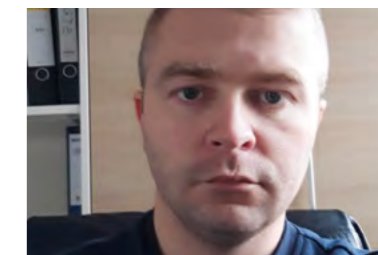
**событие**



**Майкл Бекер, генеральный директор компании Rondo в Германии:**

– Компания Rondo уже много лет принимает участие в этой выставке. Изначально это мероприятие носило региональный характер, но с каждым годом оно становится все более интернациональным, о чем можно судить не только по списку экспонентов, но и по посетителям из самых разных стран мира. На мой взгляд, 50% посетителей – представители Германии, остальная половина – представители других стран, таких как Польша, Россия, Хорватия, Сербия, Скандинавия и Африка. Если говорить об интересе со стороны России, ежедневно несколько представителей этой страны приходят на наш стенд в поиске новых решений для своих производственных площадок. Большая часть посетителей представляют малый и средний бизнес, и наша компания может предложить много интересных технологий.

◀ Программа мероприятия включила в себя множество профессиональных событий для участников и гостей: мастер-классы, конкурсы, профессиональные семинары и многое другое.



**Александр Фелькер, ответственный за восточноевропейский рынок, компания Shrutka-Peukert:**

– Компания Shrutka-Peukert на протяжении последних 10 лет представляет на рынке индивидуальные комплексные решения для торговых точек. Мы работаем в сфере хлебопекарного, кондитерского производства и ритейла, помимо этого, занимаемся оформлением торгового пространства для мясных магазинов.

Могу сказать, что впечатления от мероприятия превзошли мои ожидания. Я планировал встретиться здесь с уже существующими клиентами, но в итоге был приятно удивлен активностью аудитории. Было много интересных контактов с русскоязычными посетителями – к нам приходили гости из Иркутска, Москвы и Санкт-Петербурга, кроме того, состоялась встреча с русскоязычными представителями Израиля. Многие из них приехали в поиске решений для своего бизнеса и располагают достаточными средствами для инвестиций – это означает, что российский рынок развивается и не стоит на месте.

Если говорить о трендах и интересных решениях, которые мы представляем, я бы отметил нашу новую систему оборудования хлебных стеллажей – rOINT-System, которая позволяет менять внешний вид вашей пекарни или магазина в течение дня. Стеллажи имеют продуманный современный дизайн и позволяют управлять продажами в зависимости от изменения спроса. Например, утром вы можете предложить покупателям свежеспеченный хлеб. А к вечеру изменить пространство таким образом, чтобы посетителю захотелось выпить чашку кофе с пирожным после трудового дня. Мы убеждены, что такой мерчандайзинг привлечет больше клиентов и поможет грамотно использовать торговое пространство. Такой подход сегодня широко используется в Германии, и нам бы хотелось, чтобы Россия не отставала от трендов и шла в ногу со временем.

Могу отметить еще одно новшество, которое сегодня набирает популярность, – новое оформление стекол стеллажей. Если раньше мы тонировали нижние 24 см, чтобы скрыть все крепления, то сегодня они полностью прозрачные и позволяют увидеть всю конструкции. Это выглядит очень стильно и качественно – благородные материалы, такие как сталь, дерево, говорят о качестве оборудования. Это тоже своеобразный тренд, которому следуют сегодня на рынке.

► «В качестве тенденции на рынке я бы отметил движение в сторону упрощения всех процессов».



**Патрик Хог (Hogh), директор по продажам в Восточной Европе, компания WIESHEU GmbH:**

– Мы известны как производители хлебопекарных печей. Мы много работаем с предприятиями формата частной пекарни, но в последнее время значительную часть наших клиентов составляют ритейлеры с собственными пекарнями в больших магазинах и супермаркетах. Например, в России наши печи работают в торговых сетях «Азбука Вкуса» и «Магнит».

Что касается данной выставки, могу сказать, что за 10 лет своего существования она стремительно росла и развивалась. Поскольку я занимаюсь экспортом, 10 лет назад я сюда не приезжал, мероприятие проходило в формате региональной ярмарки, и целевой аудитории для меня не было. Но сегодня это очень значимое для европейской индустрии мероприятие, я бы сказал, для нашей компании оно на втором месте по важности после выставки IBA.

В качестве тенденции на рынке я бы отметил движение в сторону упрощения всех процессов. Именно этими технологиями мы дополняем наше оборудование и развиваемся в этом направлении. Например, здесь мы представляем уникальные печи с раздвижными дверями – таких решений не предлагает больше ни одна компания, насколько мне известно. Кроме того, наши печи оснащены технологией для автоматической загрузки продуктов. Мы будем презентовать данное нововведение активно в следующем году. Еще одна новость на 2018 год – новая система очистки, которая позволит клиенту целый год не думать о смене картриджа, покупке очистительных средств и сервисе. Раз в год, проводя техническое обслуживание, наш специалист будет производить замену картриджа, благодаря которому весь следующий год клиенту не придется думать о процессе и средствах для очистки. Также в 2018-м мы будем активно презентовать новую панель управления, которая значительно облегчит работу на нашем оборудовании.

На самом деле мы сейчас усиленно работаем над новыми проектами, которые будут представлены на выставке IBA 2018, мы планируем показать там много интересного.



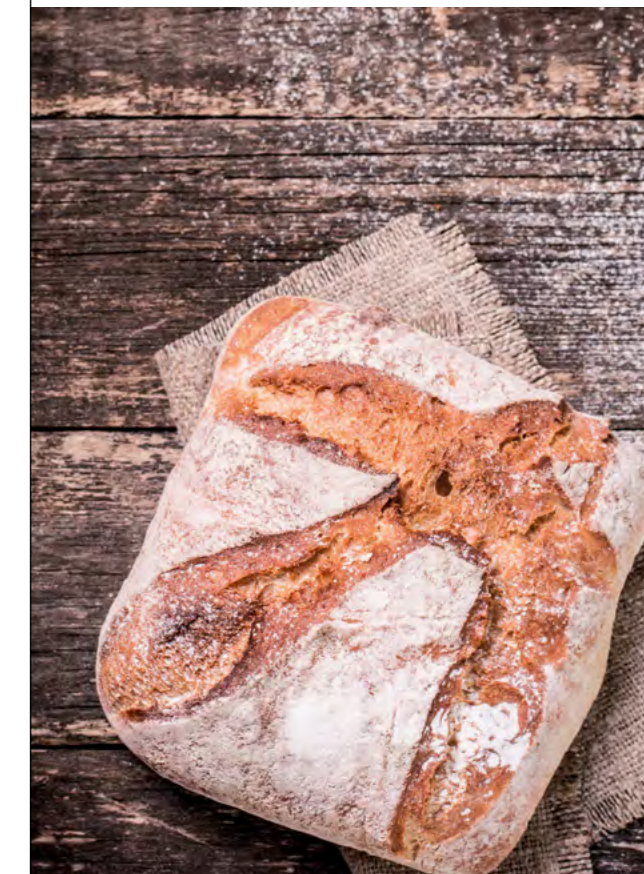
**Серж Жукович, руководитель отдела региональных продаж компании JAS:**

– Выставка прошла для нашей компании энергично, шумно. Есть хорошая динамика, правильная реакция со стороны посетителей, узнаваемость продуктов компании JAS, если говорить о российских посетителях (а география, будет уместно сказать, самая обширная: Москва, Санкт-Петербург, Юг России и Сибирь) – есть привязка к определенным этикеткам. Положительная оценка данного мероприятия дает мне все основания полагать, что ожидаемая для обеих сторон отдача от участия в выставке не заставит себя ждать, опять же при условии грамотной организации работы в послевыставочный период.

Мне приятно отмечать, что многие из российских посетителей приходят с уже сформированным четким желанием заниматься именно хлебом. Не выпекать «из одного мешка», но заниматься правильным, живым хлебом. При этом я замечаю у людей не про-

сто желание найти решение, чтобы обеспечить экономическую рентабельность, но и профессиональный азарт в разработке интересного высококлассного продукта. Россия начинает пробуждаться. Европа уже давно освободилась от этого индустриального зацикливания в сфере хлебопечения. И в России сейчас начинается маленькая революция в этом направлении, нарастает интерес к авторской работе в производстве хлеба, крафтовая тема набирает оборот. Хлеб становится самостоятельным продуктом – не тем, который едят вдобавок к супу, а тем, от дегустации которого получают удовольствие. На такой уровень производителям хлеба позволяют выйти правильно подобранные технологические решения и грамотно подобранное оборудование. И поскольку работа в этом направлении на российском рынке ведется нами уже давно, сейчас мы нарастили критическую массу, есть эффект узнаваемости, все это позволяет вписываться в данный тренд. **КСИИ**

▲ 700 экспонентов представили инновационные концепции и технологические решения для индустрии. 37 тыс. посетителей побывали в Messe Stuttgart, став гостями этого мероприятия.



А что Ваше IT-решение понимает в хлебопекарном производстве?

Наше - практически все!

Отраслевые процессы, интеграция оборудования и машин, мониторинг и отчетность, прослеживание, оптимизация рецептур, управление качеством и многое другое. CSB-System – это специализированное программное обеспечение для хлебопекарной отрасли. Комплексное решение включает в себя MES, ERP-систему и FACTORY ERP®. Кроме того, в CSB уже включены стандарты лучших практик.

Вы хотите знать, почему ведущие предприятия отрасли используют CSB?



**Компания:** ООО «ЦСБ-Систем»  
115054, Россия, г. Москва  
Валовая ул., д. 30, 2-й этаж  
Тел./факс: +7 (495) 641-51-56  
E-mail: info.ru@csb.com  
www.csb.com

**Авторы:**



**Игорь Демин,**  
генеральный директор  
ООО «ЦСБ-Систем»



**Сергей Бувевич,**  
менеджер по продажам  
ООО «ЦСБ-Систем»

# Девять способов снижения затрат для большей прибыли

Практические рекомендации CSB-System для предприятий пищевой промышленности

*Высокие цены на сырье, низкие доходы, жесткая конкуренция и растущие требования пищевого законодательства. Сегодняшняя ситуация на рынке продуктов питания сложна как никогда ранее. Однако использование передового опыта и современных информационных технологий позволяют повысить эффективность производства и достичь большей прибыли. В этой статье мы представим, на наш взгляд, основные способы снижения затрат.*

## 1. Цифровое управление процессами

Многие предприятия все еще ведут учет большинства процессов на бумаге. Однако при отсутствии прямой коммуникации между отделами предприятия неизбежно возникает дублирование в обработке данных. Руководству не стоит недооценивать дополнительные затраты времени и высокую долю ошибок.

Благодаря цифровому управлению процессами возможно снизить затраты и повысить качество. Например, использование мобильных терминалов для регистрации данных при комплектации заказов обеспечивает снижение доли ошибок и возвратов продукции при одновременном повышении готовности к поставкам. В производстве продуктов питания контроль допустимых от-



клонений в процессе обработки рецептур и создания производственных партий при поддержке ИТ обеспечивает высокое качество продукции и снижение брака.

Еще один пример – электронный обмен данными (EDI). Исследования, проведенные фирмой GS1, показали, что при обработке заказов, поставок и счетов в электронном виде можно достичь экономии 2/3 затрат по сравнению с обработкой бумажной документации.

Подобные выводы были сделаны и в области архивирования документов. Эксперты Gartner Group выяснили, что до 30 % рабочего времени тратится на поиск документов. Эта задача может быть практически полностью автоматизирована с использованием системы управления документами.

## 2. Снижение складских запасов

В то время как полный склад обеспечивает доступность и высокую готовность к поставкам, ему свойственны высокие затра-

## ИТ-технологии

ты на хранение и связывание капитала. С другой стороны, недостаточность складских запасов может привести к дефициту продукции. На некоторых предприятиях склады заполнены не проданными или ожидаемыми продажи товарами. С правильным ИТ-решением все вышеперечисленные проблемы могут быть решены довольно просто.

Например, с помощью современных ERP-систем, которые обеспечивают проверенные на практике функциональные возможности для планирования потребности в сырье и для управления складским хозяйством. Они могут выполнять не только мониторинг запасов, но и рассчитывать оптимальные объемы для закупки товаров и автоматически сообщать о достижении минимума запасов на складе сырья или готовой



отгрузке продукции. Результатом является 100 %-ное покрытие потребности в сырье при минимальном связывании капитала. Исходя из нашего опыта, складские затраты могут быть снижены приблизительно на 30 %.

## 3. Использование технологий анализа фотографических изображений

Опыт подтверждает, что ручные операции не только менее эффективны и высокочрезмерны, но и сопряжены с рисками в отношении производственной гигиены. Решения для анализа фотографических изображений обеспечивают в этом контексте сразу несколько преимуществ. Низкие затраты на обслуживание и высокая надежность в эксплуатации – это характеристики оборудования, которые особенно важны в производстве пищевых продуктов.

Пример – CSB-Eyidentifier®. Устройство служит для полностью автоматической идентификации, сортировки и адресации артикулов с помощью анализа их фотографических изображений и используется, например, для автоматического контроля продукции при приемке товара или отгрузке клиенту, сортировке по качеству овощей и фруктов и т. д.

## 4. Оптимальные рецептуры

В пищевой отрасли затраты на сырье особенно высоки и составляют более 60 %

дохода от продаж. Таким образом, путь к повышению прибыли лежит через оптимизацию рецептур.

Специальное программное обеспечение выполняет эту задачу автоматически. С учетом химических и технологических ограничений программа рассчитывает минимальные по затратам рецептуры при условии сохранения неизменного качества производимой продукции. В зависимости от исходной рецептуры на первой ступени оптимизации возможно достичь 5 %-ной экономии затрат. На последующих этапах оптимизации экономия составляет от 1 до 4 %.

## 5. Прослеживание продукции

Обеспечение надежной прослеживаемости остается одной из основных тем в пищевой промышленности во всем мире. Важность ИТ-систем для прослеживания отчетливо проявляется при возникновении внештатных ситуаций, ведь системы прослеживания в состоянии:

- быстро идентифицировать бракованные производственные партии;
- целенаправленно отозвать продукты из цепи поставок;
- минимизировать экономический ущерб предприятия от акции отзыва продукции из торговли.

Решающим фактором является быстрое предоставление детальной информации, полученной при всеохватывающем документировании процессов вдоль всей цепи создания добавленной стоимости. В целом системы прослеживания продукции способствуют минимизации экономических рисков.

## 6. Автоматизация для снижения затрат во внутренней логистике

Программные решения для автоматизации вносят большой вклад в сокращение времени производства и поставки, повышение готовности к поставкам и способствуют снижению затрат. Благодаря использованию современных логистических компонентов, таких как высокостеллажные склады, сортировочные установки и порталные роботы, вы успешно берете под контроль растущий ассортимент производимой продукции и колебания объемов продаж. Кроме того, вы существенно улучшаете гигиену производства. При этом действует правило: чем выше уровень интеграции всех компонентов, тем эффективнее и экономичнее поставка продукции клиентам. Готовность к поставкам может достигать при этом 99 %.

## 7. Комплектация заказов

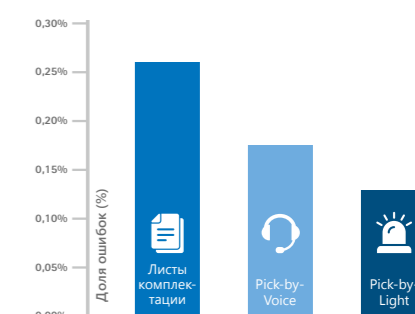
Современные безбумажные методы подбора позволяют минимизировать долю ошибок при одновременном снижении

затрат на обработку претензий, дополнительный подбор товаров и их поставку, а также аннулировать заказы.

Наиболее распространена в пищевой промышленности мобильная комплектация заказов, ее внедрение не требует больших инвестиций. В зависимости от ассортимента продукции, структуры заказов, имеющихся площадей и других условий оптимальными являются методы: Pick-by-Scan, Pick-by-Light, Pick-to-Light, Pick-by-Voice, Pick-by-Vision, или использование сортировщиков. Часто лучшим выбором является сочетание различных систем комплектации.

## 8. Оптимизация маршрутов доставки

Большой потенциал экономии затрат скрыт в транспортной логистике. Если про-



изводители пищевых продуктов планируют, управляют и контролируют транспортную логистику с использованием программных средств, они могут достичь 15 %-ной экономии затрат.

ИТ-решения позволяют планировать и оптимизировать маршрут автотранспорта, вес и объем перевозимых грузов, а также использование транспортных средств и персонала. Таким образом, вы имеете возможность не только снизить транспортные расходы, которые являются основным фактором затрат в логистике, но и более эффективно использовать имеющиеся ресурсы.

## 9. Аутсорсинг – программное обеспечение и сервис «из облака»

В последние годы использование ИТ-решений «из облака» неуклонно набирает обороты. Рост предложения на рынке облачных решений не удивляет специалистов, так как нарастающая виртуализация производственных процессов и их перенос «в облако» позволяет повысить эффективность и производительность предприятий. Концепция Cloud Computing является альтернативой для предприятий малого и среднего бизнеса, так как в их распоряжении находятся индивидуально настроенные и при необходимости масштабируемые решения при прозрачных и просто рассчитываемых затратах. ■



**Автор: Антон Щербаков,**  
эксперт аналитической группы информационного агентства «Крединформ»

# ПРОИЗВОДСТВО, ПЕРЕРАБОТКА, ХРАНЕНИЕ ЗЕРНА

## Валовой сбор зерна и урожайность зерновых культур

Зерно – важнейший товар сельского хозяйства, составляет основу продовольственной безопасности государства, служит для приготовления широчайшего перечня продуктов питания, а также кормов для домашних и сельскохозяйственных животных.

По итогам 2017 года урожай зерна может превысить державшийся почти 40 лет рекорд РСФСР (в составе СССР) – 127 млн тонн, собранный в 1978 году. Валовой сбор в текущем году составит 129 млн тонн плюс-минус 1,5–2 млн тонн в зависимости от погоды в октябре. По данным на 27 сентября уже намолочено 122,45 млн тонн с 85,1 % площади земель.

В прошлом году Россия собрала более 121 млн тонн урожая, что также являлось рекордом за все постсоветское время.

Премьер Дмитрий Медведев назвал предварительные итоги уборочной кампании «весьма успешными», подтвердив, что ожидаемый урожай этого года действительно превосходит по размерам все, что до этого было, включая советский период.

Минсельхоз изначально был осторожен в оценках итогового валового сбора из-за

**Премьер Дмитрий Медведев назвал предварительные итоги уборочной кампании «весьма успешными», подтвердив, что ожидаемый урожай этого года действительно превосходит по размерам все, что до этого было, включая советский период.**

неблагоприятных погодных условий в ряде регионов (весна выдалась крайне холодной и затяжной). Однако по мере сбора урожая в министерстве постоянно повышают планку по сбору.

Нынешнее состояние зерновой отрасли сельского хозяйства, темпы его развития позволяют быть уверенными в том, что Россия всегда будет собирать больше 100 млн тонн зерна в год, что совсем недавно – в 1990-е годы – казалось несбыточной надеждой. К примеру, в 1998 году было обмолочено лишь 48 млн тонн зерна, или в 2,7 раза меньше, чем сегодня (рис. 1). Очевидно, что сельское хозяйство России вышло на новый уровень: аграрии способны прокормить не только нашу страну, но и поставить значительный объем продукции на экспорт.

Экспорт в текущем 2017/18 сельхозгоду с учетом такого урожая может составить до 45 млн тонн. На данный момент экспорт идет с превышением плана – в месяц отгружается почти по 6 млн тонн, раньше подобной отгрузки не было. Не исключено, что по итогам сезона показатель может превысить 45 млн тонн. В прошлом сезоне экспорт зерновых составил 35,4 млн тонн. Превышение прогноза Минсельхоза на новый

## зерно

Рисунок 1. Валовой сбор зерновых и зернобобовых культур, млн тонн

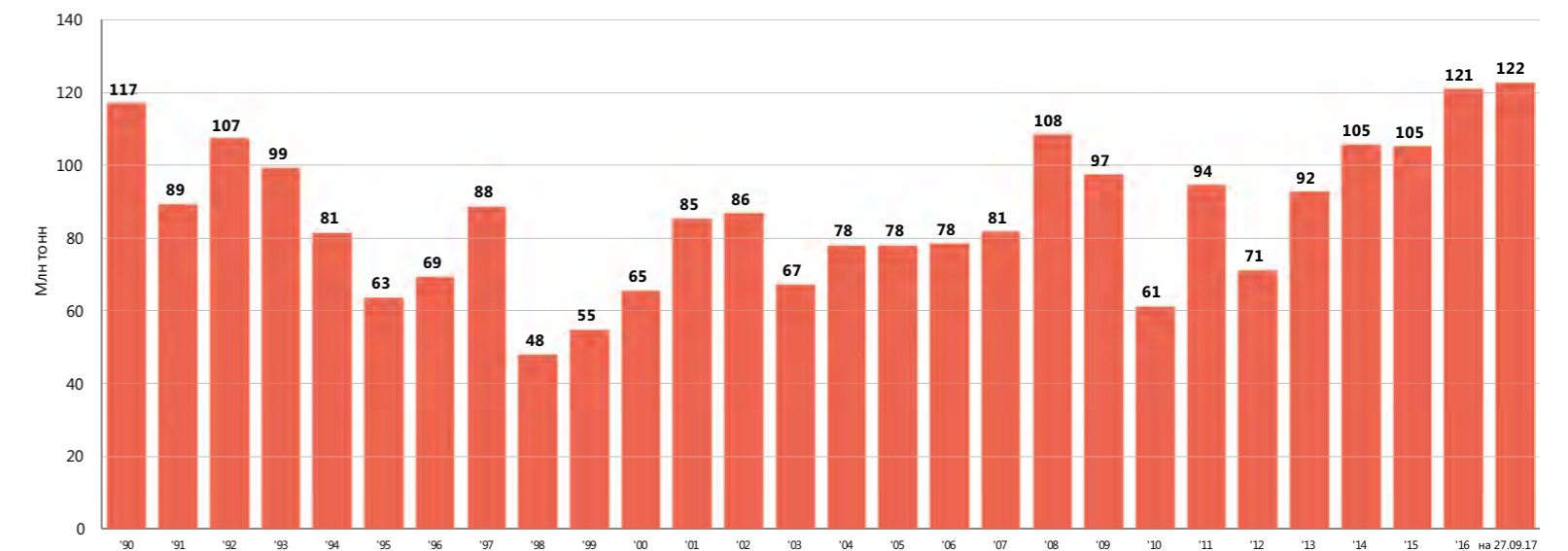


Таблица 1. Валовой сбор зерновых в 2017 году по федеральным округам

Место	Федеральный округ	Валовой сбор зерна на 27 сентября 2017 года, млн тонн	Доля округа в валовом сборе, %	Прирост (снижение) показателя к 27 сентября 2016 года, %
1	Южный ФО	34,3	28,0	14,4
2	Приволжский ФО	29,9	24,4	22,4
3	Центральный ФО	28,1	22,9	21,2
4	Сибирский ФО	12,1	9,9	-18,1
5	Северо-Кавказский ФО	10,9	8,9	2,1
6	Уральский ФО	6,1	5,0	13,0
7	Северо-Западный ФО	0,6	0,5	-28,6
8	Дальневосточный ФО	0,5	0,4	-5,7
В целом по России		122,5	100	11,6

**Экспорт в текущем 2017/18 сельхозгоду с учетом такого урожая может составить до 45 млн тонн.**

Таблица 2. Валовой сбор зерновых в 2017 году по субъектам РФ

Место	Субъект РФ	Валовой сбор зерна на 27 сентября 2017 года, млн тонн	Доля субъекта, в валовом сборе, %	Прирост (снижение) показателя к 27 сентября 2016 года, %
1	Краснодарский край	13,3	10,8	9,1
2	Ростовская область	12,8	10,4	16,5
3	Ставропольский край	9,9	8,0	3,1
4	Саратовская область	5,6	4,6	36,5
5	Волгоградская область	5,4	4,4	27,4
6	Республика Татарстан	5,0	4,1	20,7
7	Воронежская область	4,9	4,0	25,8
8	Оренбургская область	4,3	3,5	37,4
9	Курская область	4,2	3,5	14,1
10	Тамбовская область	3,8	3,1	36,0
11	Алтайский край	3,7	3,0	-25,1
12	Республика Башкортостан	3,6	2,9	6,7
13	Белгородская область	3,0	2,5	26,1
14	Омская область	2,9	2,4	-4,2
15	Орловская область	2,9	2,4	7,9
16	Липецкая область	2,9	2,4	15,1
17	Самарская область	2,8	2,3	34,4
18	Пензенская область	2,3	1,8	25,1
19	Новосибирская область	2,1	1,8	-14,7
20	Рязанская область	2,1	1,7	41,2
В целом по топ-20		97,5	79,7	13,9

сезон – 40 млн тонн. Россия, с большой вероятностью, вновь займет первое место в мире (как и год назад) по экспорту зерна, опередив все страны ЕС, США и Канаду.

Если рассмотреть данные по валовому сбору в разрезе федеральных округов (по состоянию на 27 сентября), то Южный ФО занимает первое место по стране – 34,3 млн тонн, или 28 % от общероссийских показателей. На втором месте следует Центральный АО – 29 млн тонн, или 24,4 % от общего валового сбора, ну и замыкает тройку лидеров Приволжский ФО – 28,1 млн тонн, или 22,9 % от всего сбора.

Более всех нарастили валовой сбор зерна (к аналогичному периоду 2016 года) сельхозпредприятия Приволжского ФО (+22,4 %) и Центрального ФО (+21,2 %), а в Северо-Западном ФО и Сибирском ФО, напротив, произошло снижение сбора на 28,6 и 18,1 % соответственно (табл. 1).

В региональном разрезе традиционно впереди всех идет новая российская житница – Краснодарский край, где на текущий момент намолочено 13,3 млн тонн зерна, или 10,1 % от общероссийских показателей; далее следует Ростовская область – 12,8 млн тонн и Ставропольский

Рисунок 2. Урожайность зерновых культур, ц/га

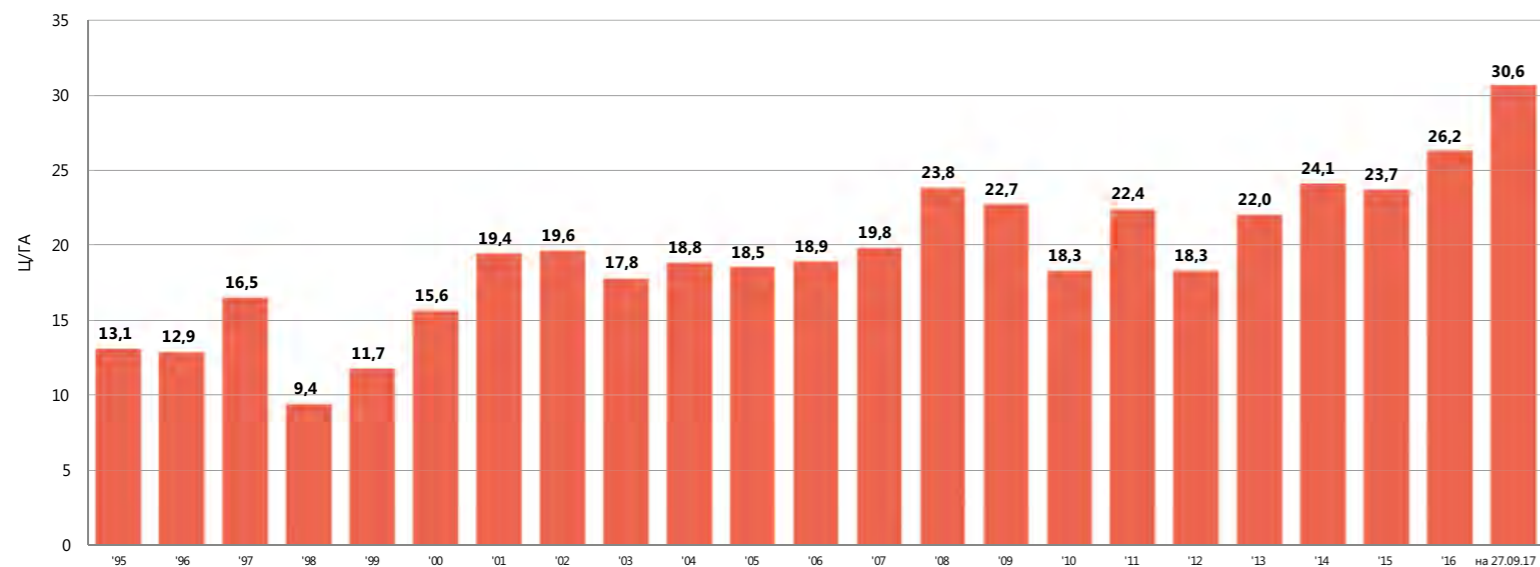
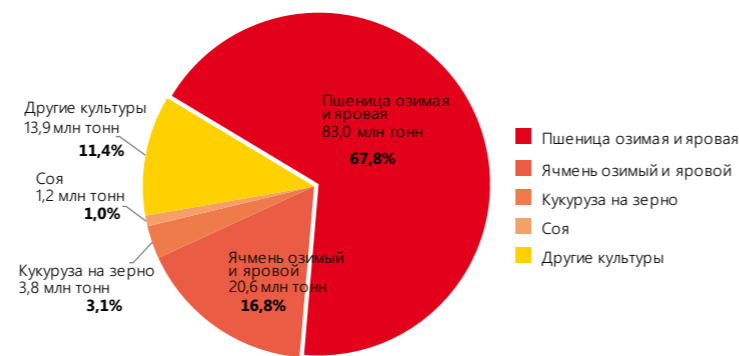


Таблица 3. Урожайность зерновых и зернобобовых культур в 2015 году по регионам, ц/га

Место	Субъект РФ	Центнер с гектара
1	Краснодарский край	60,4
2	Белгородская область	50,8
3	Курская область	49,5
4	Республика Адыгея	45,7
5	Липецкая область	45,0
6	Ставропольский край	43,5
7	Калининградская область	43,0
8	Тамбовская область	40,8
9	Воронежская область	40,7
10	Ростовская область	40,4
В целом по России		30,6

Рисунок 3. Структура сбора зерновых и зернобобовых культур на 27 сентября 2017 года, млн тонн и % от общего веса



край – 9,9 млн тонн. Всего же в топ-20 регионах собрано 97,5 млн тонн зерна, или 79,7 % от валового сбора по стране. Республика Крым с показателем 1,7 млн тонн занимает 23-е место.

Из топ-20 субъектов есть свои лидеры роста и падения по сбору зерновых: Рязанская область показала хорошую положительную динамику, увеличив производительность на 41,2 %, с другой стороны, Алтайский край снизил данные по сбору зерна на 25,1 %. В Республике Крым произошел рост показателя на 14,1 % (табл. 2).

Урожайность зерновых культур в 2017 году достигла 30,6 ц/га, что опять является рекордным значением за все время наблюдений. В целом же, исходя из данных рис. 2, урожайность наших полей превысила минимальные значения 1998 года (9,4 ц/га) в 3,3 раза. Таким образом, отечественный аграрный сектор демонстрирует заметные

**Для увеличения масштабов экспорта в октябре начнет действовать программа субсидирования железнодорожных перевозок зерна из Сибири и Урала в порты юга для дальнейшей доставки за рубеж.**

темпы интенсификации, повышения своей эффективности, что благоприятно сказывается на продовольственной безопасности страны.

Как и следовало ожидать, наивысшая урожайность культур наблюдается в Краснодарском крае – 60,4 ц/га. Соседняя Республика Крым отстает в два раза – 30,7 ц/га. Проблемы крымских аграриев связаны прежде всего с опустыниванием земель, недостатком финансовых и водных ресурсов, отставанием материально-технической базы.

**Валовой сбор зерновых и зернобобовых культур по видам, запасы зерна на хранении**

По последним данным структура сбора зерновых в РФ выглядит следующим образом: на пшеницу озимую и яровую приходится 83 млн тонн (67,8 %) от валового сбора зерновых и зернобобовых; 20,6 млн

Таблица 4. Основные внешнеторговые партнеры РФ по экспорту зерна в 2016 году

№	Страна	Объем экспорта, млн тонн	Стоимость экспорта, млн долл.	Доля в общем экспорте, %
1	Египет	5,9	999	17,4
2	Турция	3,7	593	10,9
3	Бангладеш	1,9	289	5,6
4	Иран	1,9	315	5,6
5	Нигерия	1,4	245	4,2
6	Саудовская Аравия	1,4	208	4,1
7	Азербайджан	1,2	209	3,7
8	Ливан	1,2	197	3,6
9	Южная Корея	1,1	174	3,2
10	Йемен	0,9	151	2,6
Итого по топ-10		20,6	3 380	60,9
Всего		33,9	5 608	100

Таблица 5. Основные внешнеторговые партнеры РФ по экспорту зерна в январе – июле 2017 года

№	Страна	Объем экспорта, тыс. тонн	Стоимость экспорта, млн долл.	Доля в общем экспорте, %
1	Египет	3,9	708	21,4
2	Турция	1,7	283	9,5
3	Иран	0,9	150	5,0
4	Йемен	0,9	163	4,9
5	Вьетнам	0,8	137	4,5
6	Ливан	0,8	129	4,3
7	Судан	0,7	130	3,9
8	Азербайджан	0,6	107	3,4
9	Нигерия	0,6	105	3,2
10	Южная Корея	0,6	94	3,1
Итого по топ-10		11,3	2006	63,1
Всего		18,0	3170	100

тонн (16,8 %) – на ячмень озимый и яровой; 3,8 млн тонн (3,1 %) – на кукурузу на зерно; 1,2 млн тонн (1 %) – на сою; 13,9 млн тонн (11,4 %) – на другие культуры (рис. 3).

**Внешнеторговый оборот на рынке зерна**

Сегодня можно со всей уверенностью констатировать, что сбор зерновых полностью удовлетворяет внутренний спрос; российское зерно лидирует в мировых экспортных поставках уже несколько лет подряд.

По основным зернопроизводящим регионам мощностей для хранения зерна достаточно. Для увеличения масштабов экспорта в октябре начнет действовать программа субсидирования железнодорожных перевозок зерна из Сибири и Урала в порты юга для дальнейшей доставки за рубеж. На эти цели Минсельхоз выде-

**С принятием в состав РФ Крыма предстоит большая работа по повышению урожайности зерновых в этом южном крае, который наряду с Кубанью может занять свое достойное место как ведущий аграрный регион.**

**По итогам января – июля 2017 года Россия отгрузила партнерам по всему миру 11,3 млн тонн зерна на сумму 2 млрд долл. США.**

лит 3 млрд руб., для того чтобы практически обнулить тарифы РЖД. Во многом это стабилизирует рынок, в частности уберет излишки зерна из восточных регионов, чтобы не допустить снижения там закупочных цен.

Кроме того, Минсельхоз активно ведет поддержку субъектов, аккредитованных на поставку зерна в Китай.

Традиционные импортеры российского зерна находятся достаточно близко от нас, что позволяет удешевить транспортировку. Это Египет, Турция, Иран, ряд стран СНГ. Однако и в регионах, расположенных дальше, активно интересуются российской продукцией. Так, закупку российского зерна в РФ начали Лаос, Колумбия и Мексика.

Ранее Минсельхоз РФ не исключил роста цен на зерно из-за меньших объемов урожая в США и Канаде, которые могут сократиться на 20 %. В этих условиях Правительство РФ считает, что стимулирование экспорта зерна выгоднее проведения интервенций, то есть выкупа его государством по фиксированной цене в специальный зерновой фонд.

В 2016 году на экспорт было поставлено 33,9 млн тонн зерновых. Девальвация рубля привела к повышению конкурентоспособности наших аграриев.

Стоимостное выражение поставок в прошлом году составило 5,6 млрд долл. США, что делает эту статью дохода одной из важнейших в общероссийском экспорте.

По итогам января – июля 2017 года Россия отгрузила партнерам по всему миру 11,3 млн тонн зерна на сумму 2 млрд долл. США.

Подводя итоги, хочется порадоваться за наших аграриев, они в достаточно короткое время вернули России лидерские позиции на мировом рынке зерна, а также практически восстановили советские показатели по валовому сбору внутри страны. С принятием в состав РФ Крыма предстоит большая работа по повышению урожайности зерновых в этом южном крае, который наряду с Кубанью может занять свое достойное место как ведущий аграрный регион. **КСХН**



# ВКУСНО И БЫСТРО: НОВЫЕ ПЕРСПЕКТИВНЫЕ КАТЕГОРИИ В АССОРТИМЕНТЕ ПЕКАРЕН

Современный рынок хлебобулочных и кондитерских изделий диктует жесткие требования как к производителю, так и к владельцу пекарни: важно выпускать качественную продукцию, проходить постоянные проверки и все время удерживать внимание искушенного потребителя, предлагая ему новые и новые продукты в ассортименте.

Несмотря на тревожную тенденцию снижения выпуска хлебобулочных изделий в России (за последние 10 лет объем снизился на 1,4 млн тонн: в 2005-м производилось 8 млн тонн продукции в год, в 2015-м – 6,6 млн тонн), существуют перспективные категории, пользующиеся высоким спросом у потребителей. Среди таких категорий – пироги, пиццы и сэндвичи. Так, согласно данным исследовательской ком-

## 63 %

По данным компании **FOOD ZAVOD**, на рынке пользуются особым спросом пироги с мясом и печенью, поэтому объем заказов на эти и другие сытные начинки в 2017 году увеличился на 63 %.

пании Canadean, сегмент пирогов (сладких и несладких) и кондитерских изделий покажет в России самый быстрый рост в период 2015–2020 годов. Об этом говорят и сами представители отрасли. По словам Натальи Евсягиной, основателя франшизы пекарен «Любимая пекарня» (г. Ижевск), продажи хлеба сократились на 3 %, при этом мелкочтуная выпечка (как сладкая, так и несладкая) выросла на 10 %. Статистика подтверждается и данными компании FOOD ZAVOD, первого в России производителя сытных готовых начинок: их партнеры (сети пекарен в Кирове, Перми, Коми и Йошкар-Оле) отмечают особый спрос на пироги с мясом и печенью, поэтому объем заказов на эти и другие сытные начинки в 2017 году увеличился на 63 %.

Автор:



Ксения  
Зайкова,  
компания MPLUG



## Уникальный салон хлебопечения и кондитерского искусства во Франции

- 679 экспонентов и брендов, в том числе 26% иностранных из 25 стран\*
- Форум **Europain** Новинка
- Последние тенденции и технические новшества
- 2 международных конкурса  
Les Masters de la Boulangerie - Le Mondial des Arts Sucrés

\*Данные Europain 2016

ВАШ БЕСПЛАТНЫЙ БЕЙДЖ  
НА **EUROPAIN.COM**  
С КОДОМ: **PPTRA**

europain.com



#europain

НОВИНКА!  
Приложение  
Europain App.



Издание Food Service Europe & Middle East утверждает, что снековый сегмент, в который как раз входят несладкие пироги, сэндвичи и пиццы, уже давно стал одним из приоритетных направлений развития выпечных производств и пекарен во Франции, Германии и Великобритании. Немецкая сеть Back Factory, насчитывающая более 120 точек розничной продажи (годовой оборот каждой точки – 790 тыс. евро), уже в 2013 году продала снеков более чем на 56 млн евро. С 2015-го руководство компании решило перевести более 80 % сети с традиционной продажи хлеба на формат пекарни-закусочной. Такому же примеру последовала известная сеть Backwerk, работающая в Германии, Австрии, Швейцарии, Нидерландах, Великобритании, Словении и Румынии. Они переоборудовали более 50 % своих точек, начав предлагать в ассортименте, помимо традиционного хлеба, теплые снеки, несладкую выпечку и кофе. Российские пекарни не отстают. «Большим спросом у потребителя сегодня пользуются сытные изделия: пицца (закрытые, открытые), сэндвичи, шаверма, – отметила Наталья Евсягина. – Люди стали покупать более дорогую, но сытную продукцию. Они готовы отдать и 70 рублей за пирожок, если он вкусный и качественный».

Во многом это связано с изменением уклада жизни потребителя во всем мире. Люди торопятся, берут с собой еду навынос – при этом важно, чтобы ее не просто было удобно съесть по пути, но и чтобы она была сытной. Для российского потребителя в условиях падающих доходов населения (по данным Росстат, реальные доходы в 2016 году снизились на 6,8 %) важным фактором остается еще и стоимость продукции.

Таким образом, можно выделить несколько перспективных категорий, которые стоит включить в ассортимент выпечных производств и пекарням для удержания потребителя.

#### Категория клуб-сэндвичей и бутербродов

Учитывая то, что потребитель все больше отдает предпочтение питанию на ходу и уличной еде (street food), данный сегмент крайне перспективен. Относительная простота в производстве (требуется только произвести основу из теста и закупить ее, а начинки и наполнители могут предоставить сторонние подрядчики, что выгодно сказывается на стоимости продукции) и высокий спрос привели к неуклонному росту категории и привлекли новых игроков рынка в данный сегмент.



# 80 %

Немецкая сеть Back Factory, насчитывающая более 120 точек розничной продажи (годовой оборот каждой точки – 790 тыс. евро), уже в 2013 году продала снеков более чем на 56 млн евро. С 2015-го руководство компании решило перевести более 80 % сети с традиционной продажи хлеба на формат пекарни-закусочной.

#### Категория пирогов

Современный потребитель постоянно спешит, ритм жизни ускоряется, люди ищут что-то вкусное и сытное, что можно было бы съесть на ходу. Этим объясняется рост популярности пирогов. По экспертным оценкам представителей «Любимой пекарни», повышение спроса на них привело к увеличению выручки в среднем на 10–15 %.

#### Категория пиццы

Еще одна перспективная категория. Несмотря на то, что традиционно рынок состоит из замороженной пиццы, охлажденной пиццы, пиццы в кафе и ресторанах или с доставкой, все больше пекарен включают в свой ассортимент похожую продукцию: индивидуальные мини-пиццы, фокаччи с начинками и др.

#### Решения для пекарен

Работа с вышеперечисленными категориями может показаться достаточно трудоемкой: требуется большое количество сотрудников, появляются «грязные» зоны и дополнительные цеха, увеличиваются затраты на ФОТ и оборудование, а также на энергоресурсы. Тем не менее для этих трудностей есть простое решение: работа со сторонним подрядчиком, который поставит уже готовые топинги, соусы и начинки. В таком партнерстве поставщик не только может оптимизировать процессы производства и гарантировать лучшую цену, но и обеспечить стабильное качество. Кроме того, использование готовых ингредиентов позволяет располагать часть производства прямо на торговой точке, когда изделие выпекается при покупателе, что вызывает лояльность у клиентов и демонстрирует свежесть продукции.

По словам директора FOOD ZAVOD Григория Блинова, закупка готовых ингредиентов для пирогов, бутербродов, пиццы и другой продукции позволяет значительно сэкономить на количестве персонала, снизить затраты на энергоресурсы и устранить складские проблемы, что, в свою оче-

редь, снижает стоимость продукции и позволяет установить конкурентоспособную цену. Большое количество различных начинок (мясных, рыбных, овощных) и форм нарезки (кубик, брусок, рваные кусочки) позволяют максимально расширить ассортимент и привлечь потребителя разнообразием вкусов. Использование готовых охлажденных начинок оказалось настолько удобным и выгодным в производстве, что поставки продукции некоторым пекарням в текущем году увеличились в шесть раз по сравнению с 2016 годом.

Партнеры FOOD ZAVOD, в свою очередь, утверждают, что сотрудничество с компанией позволило им значительно нарастить обороты производства, а широкий выбор начинок в ассортименте позволяет легко корректировать собственное меню в зависимости от клиентского спроса. При этом они также отмечают отсутствие проблемы

# 10–15 %

Современный потребитель постоянно спешит, ритм жизни ускоряется, люди ищут что-то вкусное и сытное, что можно было бы съесть на ходу. Этим объясняется рост популярности пирогов. По экспертным оценкам повышение спроса на них привело к увеличению выручки в среднем на 10–15 %.

постоянных списаний неостребованного продукта, ведь большие складские помещения и оборудованные кухни заменили холодильные камеры, где хранятся уже готовые фасованные начинки и ингредиенты. Стандартная масса порционного пакета – 1 кг. Удобно, что одну и ту же начинку можно использовать в разных хлебобулочных изделиях, что обеспечит 100 %-ный выход продукта и минимизацию потерь и воровства.

Кстати, еще одно уникальное преимущество такой продукции – увеличенный срок годности без добавления консервантов, у готовых сытных начинок при соблюдении температурного режима (0–4 °C) он составляет 45 суток. Это достигается благодаря применению на производстве FOOD ZAVOD адаптированной для массового производства технологии «су-вид», совмещающей приготовление блюд под вакуумом и «делikatную» термическую обработку. **КСИ**

**упаковка**  
PROCESSING & PACKAGING  
23 – 26 ЯНВАРЯ 2018  
**МОСКВА**  
MEMBER OF INTERPACK ALLIANCE  
WWW.UPAKOVKA-TRADEFAIR.RU

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ:





**ВЫСТАВКА №1 В РОССИИ\***



# ПРОД ЭКСПО

**5–9  
февраля 2018**



**25-я юбилейная  
международная  
выставка продуктов  
питания, напитков  
и сырья для их  
производства**



18+

Реклама



Организатор:



При поддержке Министерства  
сельского хозяйства РФ

Под патронатом ТПП РФ

Россия, Москва, ЦВК «Экспоцентр»

**[www.prod-expo.ru](http://www.prod-expo.ru)**

**Проверенные рецепты  
для успешного бизнеса**

\* Согласно Общероссийскому рейтингу выставок. Подробнее о рейтинге – [www.exporating.ru](http://www.exporating.ru).





## ▶ Маленькие проблемы - большие последствия

Безопасность покупателей - это основа вашего бизнеса. Системы рентгеновского контроля Ishida позволяют избежать опасности нанесения вреда здоровью и защищают репутацию вашего бренда. Мы можем находить в упаковке такие посторонние включения, как металл, стекло, камень, кость, резину, ПВХ и пластмассу.

**Работать в гармонии - вместе с Ishida.**

[ishidaeurope.ru](http://ishidaeurope.ru)