

мясная сфера



Необходимы прогрессивные взгляды и технологии!

«Агропромышленная группа "Молочный продукт"» – крупнейший производитель мяса и молока в Рязанской области. О специфике регионального рынка и планах по развитию компании рассказал ее генеральный директор Кирилл Ершов.

46



Рынок колбасных оболочек: «круглый стол»

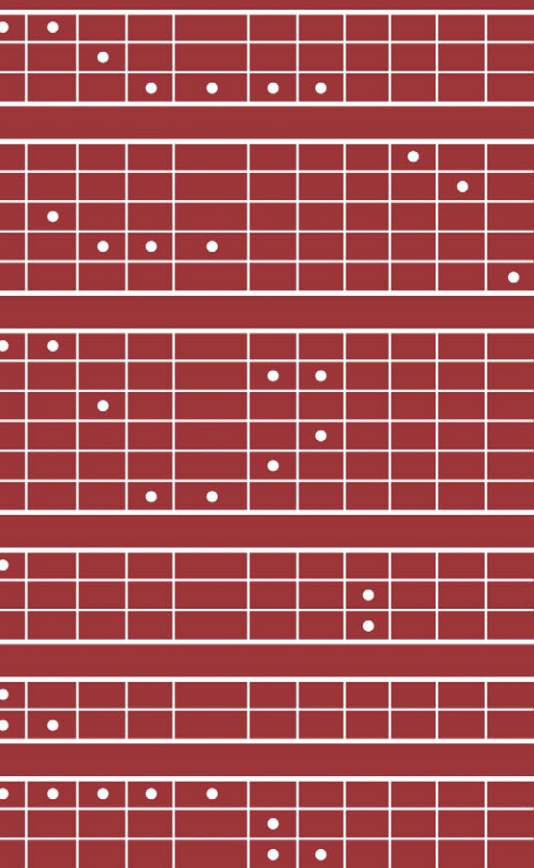
Как изменился российский рынок колбасных оболочек за последнее время? Какие виды оболочек сегодня – самые популярные среди производителей мясной продукции и что интересного может предложить им рынок?

«Мясные» регионы / стр. 14

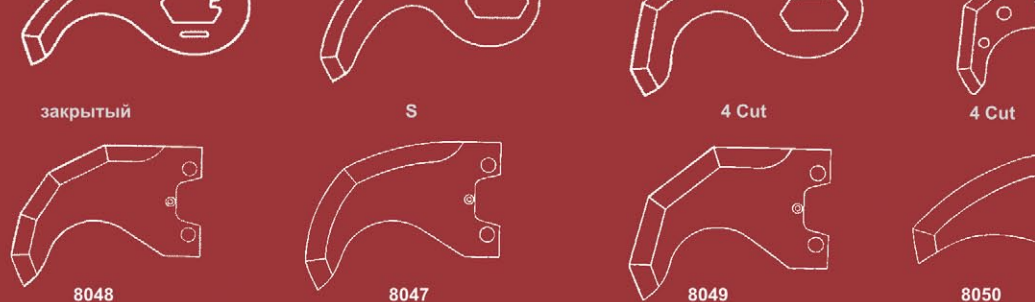
Оцениваем специфику и инвестиционную привлекательность

102

USK 100	USK 170	S 200	USK 230	USK 230 - HV 208	B 500	B 600	KLA 220	KRK 100	W 300	W 400
---------	---------	-------	---------	------------------	-------	-------	---------	---------	-------	-------



Санкт-Петербург +7 (812) 332-27-53
Воронеж +7 (473) 239-95-73
Казань +7 (843) 570-16-87
Волгоград +7 (8442) 58-07-77
Ростов-на-Дону +7 (863) 230-43-85
Екатеринбург +7 (343) 345-02-67
Новосибирск +7 (383) 211-96-99
Иркутск +7 (3952) 47-56-23



ТЕХНОЛОГИИ ВАШЕГО УСПЕХА



ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ПИЩЕВЫХ ПРОИЗВОДСТВ

- убой и разделка
- приготовление фаршей
- формовка и порционирование
- приготовление деликатесов
- термообработка
- нарезка
- упаковка
- санитарно-гигиеническое оборудование
- весы и этикетировщики **NEW!!!**



РЕЖУЩИЙ ИНСТРУМЕНТ



РАСХОДНЫЕ МАТЕРИАЛЫ



ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНВЕНТАРЬ



МОНТАЖНЫЕ РАБОТЫ

СЕРВИСНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ

ВОРОТА ДВЕРИ ЗАВЕСЫ

Посетите
нас на выставке
АГРОПРОДМАШ в Москве
с 10 по 14 октября 2011
Форум, стенд № FC030

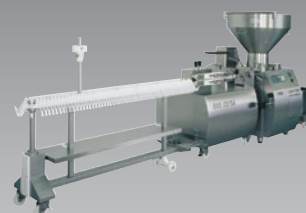
BERTSCHlaska

ВАШ СПЕЦИАЛИСТ

УБОЙ, ОХЛАЖДЕНИЕ,
РАЗДЕЛКА,
СКЛАДСКАЯ ТЕХНИКА



ПЕРЕРАБОТКА



ПРОИЗВОДСТВО САЛЯМИ
УНИВЕРСАЛЬНЫЕ КАМЕРЫ
ГОРЯЧЕГО КОПЧЕНИЯ



УПАКОВКА



BERTSCHlaska

Берч-Ласка Вена

Баумгассе 68.
A-1030 г. Вена
тел.: 0043 1 79574 0
факс: 0043 1 7985622
e-mail: bertschlaska@bertsch.at

Берч-Ласка Москва

Ленинградский проспект, 16, стр. 2
RUS-125040 г. Москва
тел. 007 495 741 45 02
факс: 007 495 741 45 98
e-mail: office@bertsch-laska.ru

Берч-Ласка Краснодар

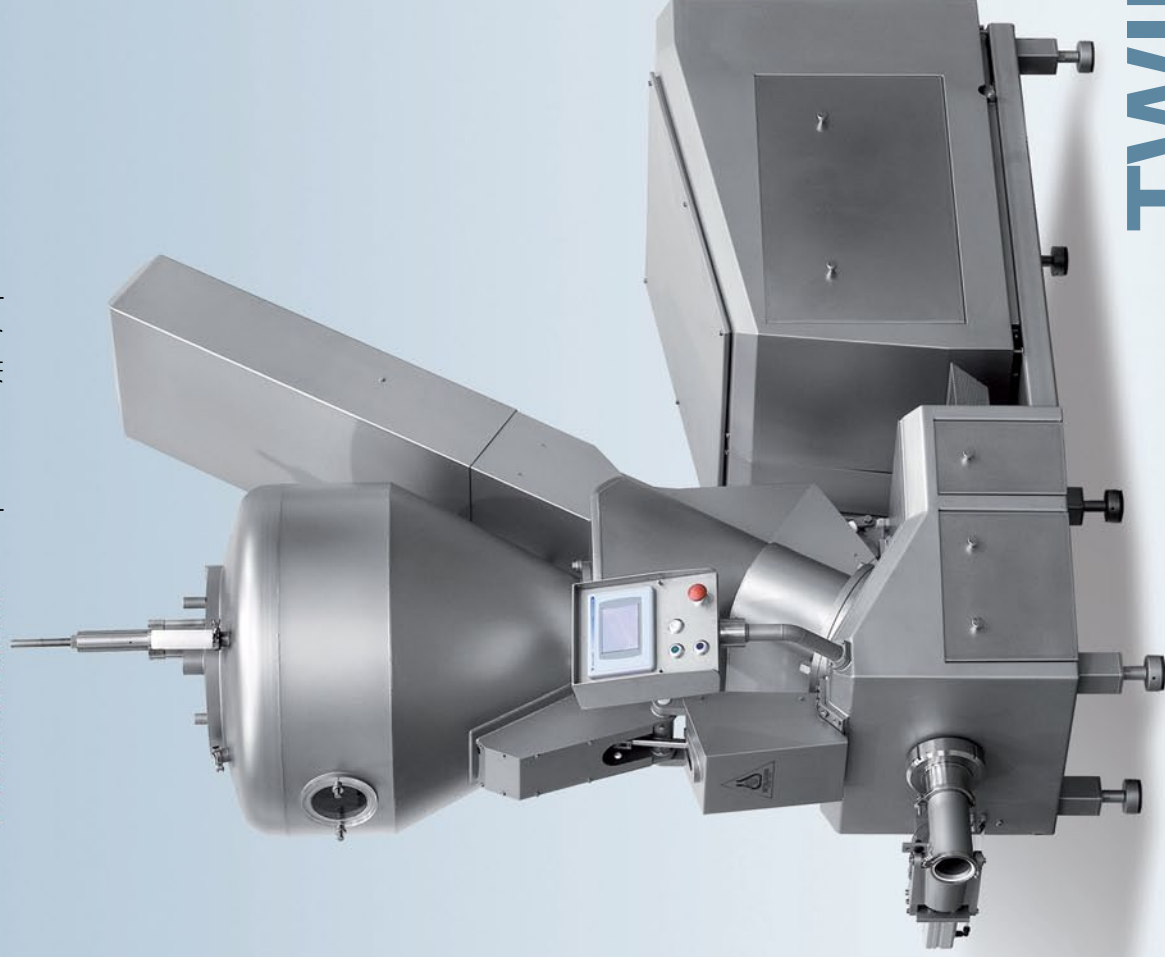
ул. Красноармейская 116/2
RUS-350015 г. Краснодар
тел./факс: 007 861 259 69 58
мобильный тел.: 007 918 683 40 16
e-mail: ivan.bezklubov@bertsch-laska.ru





1971-METALQUIMIA-2011

www.metalquimia.com



НЕОГРАНИЧЕННОЕ РАЗНООБРАЗИЕ НАБИВКИ ЦЕЛЬНОМЫШЕЧНЫХ ПРОДУКТОВ

- ✓ Максимальная точность веса = выше рентабельность процесса
- ✓ Максимальная спрессованность = минимальная отбраковка при нарезке
- ✓ Большой диаметр прохода мяса = высочайшее качество набитого продукта
- ✓ Дизайн ПЛЮС = максимальное соответствие санитарным и эргономическим требованиям на производстве



TWINVAC PRECISION METALQUIMIA

СОЗДАН ДЛЯ УСПЕХА.

Ждем Вас!
Павильон 8, Зал 2, Стенд 82 С50
10-14 октября 2011
Москва, Экспоцентр
Агропродмаш - 2011



Трейсилер Т 700 на Агропродмаш-2011

ООО Мультивак Рус
127282, РФ, г. Москва,
4-й Вятский пер. 18, кор. 2
тел. +7 499 940 0255
факс +7 495 656 0593
office@ru.multivac.com

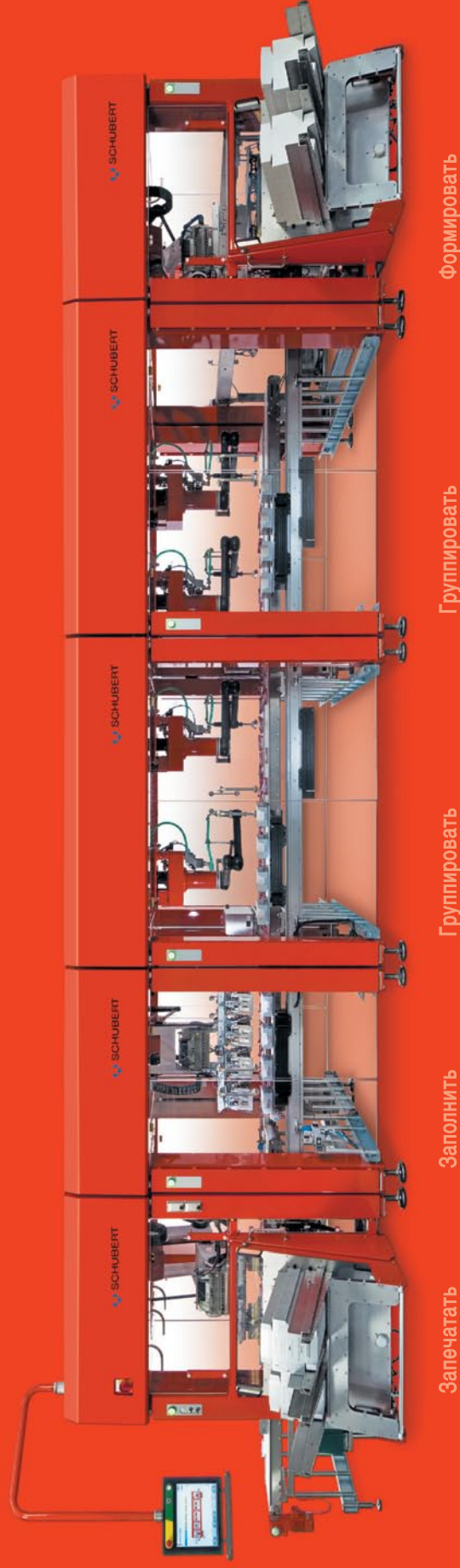
ООО Мультивак Рус, Спб
195273, РФ, г. Санкт-Петербург,
Пискаревский проспект, 150, к. 2, литер О, офис 311
тел. +7 812 318 0050
факс +7 812 318 0051
www.multivacrus.ru



MULTIVAC

BETTER PACKAGING

TLM – упаковочные машины
оснащены транспортным модулем, который вместе с F2-, F3- и F4-роботами обеспечивает высокую универсальность машины. Универсальность возможна, если технологические операции поддерживаются программным обеспечением и используются специальные обрабатывающие инструменты. TLM-машины для упаковки штучных продуктов.



www.gerhard-schubert.com

Gerhard Schubert GmbH
Упаковочные машины

Industriegebiet Südost
Hofäckerstraße 7
74564 Crailsheim
Germany

Тел. +49(0)7951/400-427
Факс +49(0)7951/85 88
info@gerhard-schubert.de

 **SCHUBERT**



ХОЛОД ЭКСПРЕСС

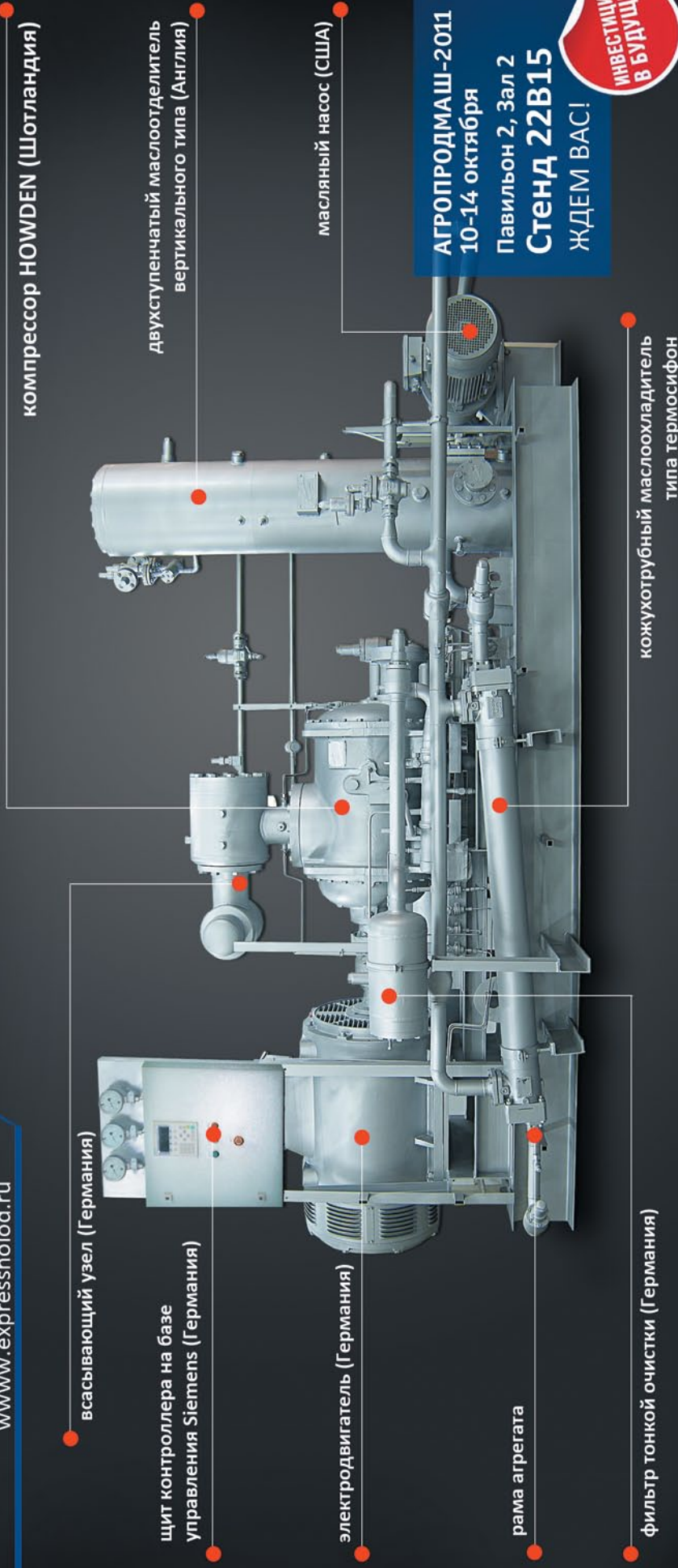
СЕРТИФИЦИРОВАННОЕ ПРОИЗВОДСТВО ХОЛОДИЛЬНЫХ АГРЕГАТОВ

ДЛЯ МЯСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ КОМПЛЕКСОВ

(812) 240-2000

www.expressholod.ru

ПРОЕКТИРОВАНИЕ И СТРОИТЕЛЬСТВО "ПОД КЛЮЧ" / КАМЕРЫ ВОЗДУШНО-КАПЕЛЬНОГО ОХЛАЖДЕНИЯ



АГРОПРОДМАШ-2011
10-14 октября
Павильон 2, Зал 2
Стенд 22В15
ЖДЕМ ВАС!

ИНВЕСТИЦИИ
В БУДУЩЕЕ

ЭКОНОМИЯ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ ДО 35%



ЗАМОРОЗКА



ОХЛАЖДЕНИЕ



Krehalon Industrie B.V.

Londenstraat 10

7418 EE Deventer, P.O. Box 414

7400 AK Deventer, The Netherlands

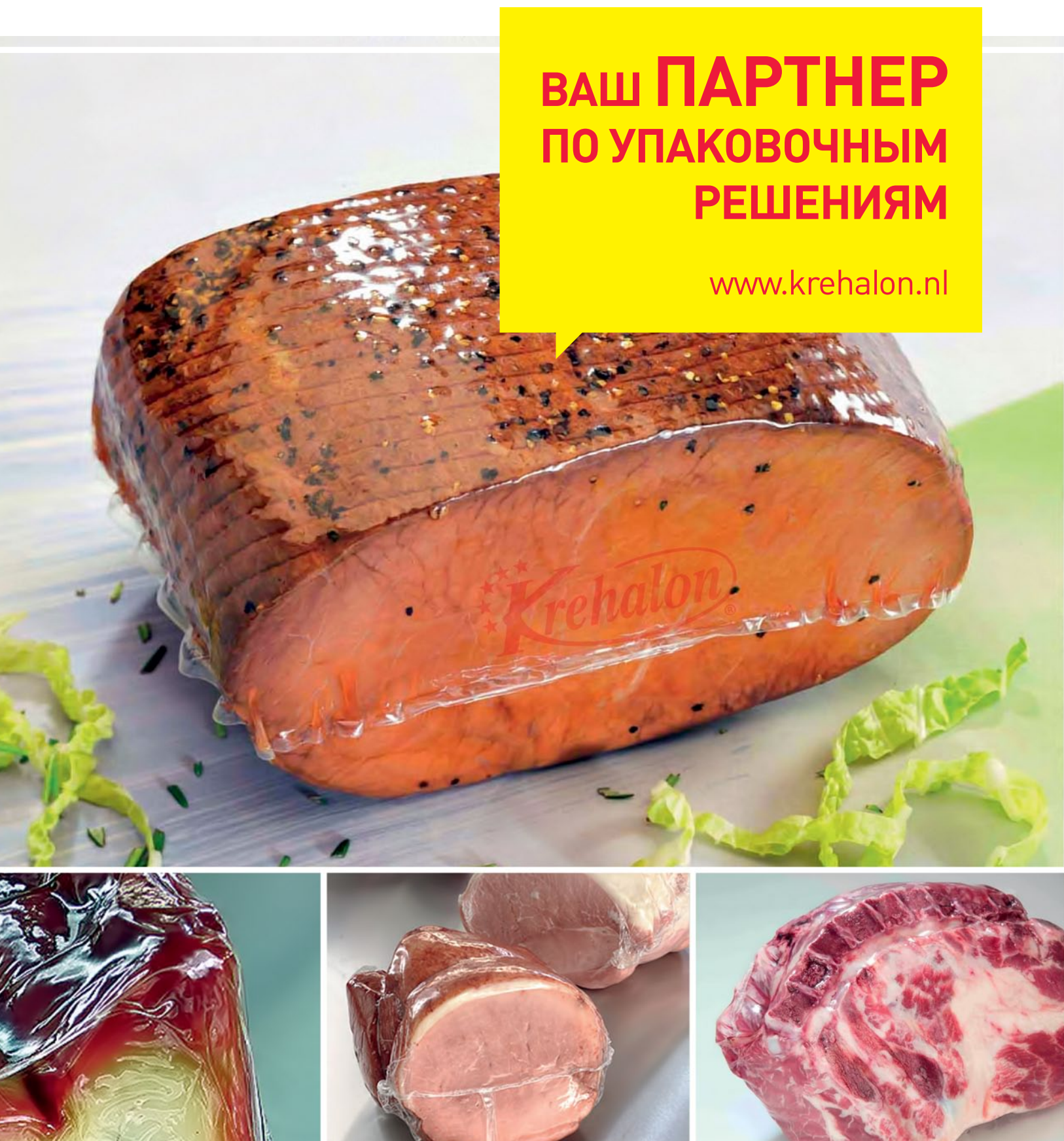
tel.: +31 570 624333

fax.: +31 570 634852

e-mail: sales@krehalon.nl

**ВАШ ПАРТНЕР
ПО УПАКОВОЧНЫМ
РЕШЕНИЯМ**

www.krehalon.nl





УПАКОВОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ
ДЛЯ ПИЩЕВОЙ
ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Ждем Вас на нашем стенде **23В30**
(павильон 2 зал 3) на выставке
АГРОПРОДМАШ 2011

Креалон МЛ 40

— *вакуумные термоусадочные
пакеты нового поколения*

Высокая механическая прочность
— позволяет гарантированно
упаковывать «сложные» продукты,
например, мясо на кости.

Исключительная газо- и влагонепроницаемость — обеспечивают
сохранение свежести упакованных
продуктов в течение длительного
времени.

**Идеальная прозрачность и глянец-
цевый блеск** — позволяет проде-
монстрировать продукт в его
наиболее привлекательном виде.

Хорошая и равномерная усадка
— безупречно облегают продукт,
создавая эффект второй кожи.

Высокая теплостойкость —
не слипаются в процессе вакуумиро-
вания, что позволяет одновременно
закладывать в вакуумную камеру
большее количество единиц.

**Безопасность для окружающей
среды** — не содержат хлор
и создают минимум бытовых
отходов.

Krehalon®

АССОРТИМЕНТ:

Различные типы по толщине
для любых применений

Цветовая гамма, включающая в себя
по несколько оттенков основных цветов

Большой выбор размеров по ширине

Разные типы шва

Возможно нанесение многоцветной
печати до 10 цветов

Санкт-Петербург
(812) 334 21 21

Москва
(495) 784 67 18

Ростов-на-Дону
(863) 223 22 44

Челябинск
(351) 792 29 20

Новосибирск
(383) 319 08 01

www.logosltd.ru

до продукта

Marel - ведущий мировой производитель высокотехнологичного оборудования и комплексных линий для пищевых отраслей по переработке мяса, птицы, рыбы, глубокой переработке и производству полуфабрикатов.

Компания Marel, объединив широко известные торговые марки Marel, Stork Poultry Processing и Townsend Further Processing, предлагает своим заказчикам уникальную возможность обращаться в единый центр для получения ответов на все производственные вопросы.

Используйте наши знания и опыт в разработке решений для Вас!

Приглашаем Вас посетить наш стенд № 22Е50 (Павильон 2, зал 2) на выставке АГРОПРОДМАШ-2011 в Экспоцентре на Красной Пресне в Москве 10-14 октября 2011 года!

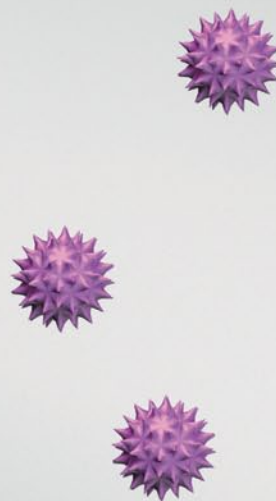
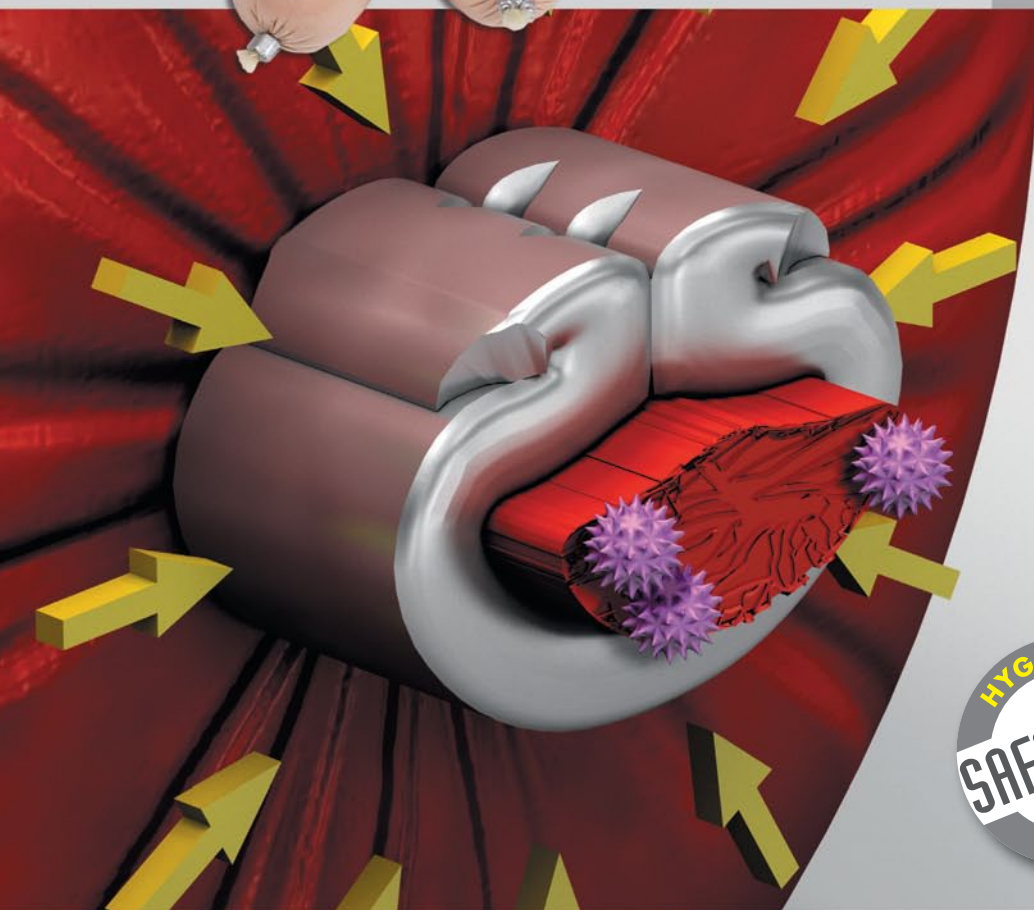


ООО Марел Фуд Системс • Тел./факс: +7 495 228-07-00
info.ru@marel.com • www.marel.com/Russia



Гарантия безопасности продукта !

Система SAFETY-CLIP



**Безопасность потребителя прежде всего
– система SAFETY-CLIP – гарантия сохранности
Вашего продукта.**

- **Защита потребителя:** клипсы и петли сертифицированы для использования при упаковке продуктов питания, отсутствуют остатки масел и смазок
- **Плотный обжим:** барьер для проникновения бактерий
- **Всегда высокое качество:** регулярно подтверждается проверками и печатью SGS INSTITUT FRESENIUS

Ждем Вас на выставке



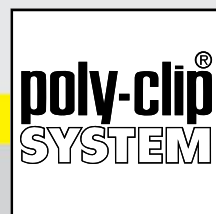
АгроПродМаш



**Павильон Форум,
Стенд FB120**

лидерство • новаторство • надежность

ООО Поли-клип Систем Руссланд · Tel. +7 499 5300194 · polyclip@polyclip.ru
Спрашивайте на сайте: www.polyclip.com/5306



Надежные решения для Вашего производства

Все преимущества
www.polyclip.com/5306
Вы найдете здесь!

Видео
бесплатно



FCA 160 Автомат двойного клипсования

- Калибры 38-160 мм
- Искусственные, фиброузные и коллагеновые оболочки
- До 160 тактов в минуту

НОВИНКА!



FCA 120 Автомат двойного клипсования

- Калибры 24-120 мм
- Искусственные, фиброузные и коллагеновые оболочки
- Более 200 тактов

Видео
бесплатно



FCA 3430-18 Автомат двойного клипсования

- Калибры 24-120 мм
- Искусственные, фиброузные и коллагеновые оболочки
- До 150 тактов в минуту

Видео
бесплатно



AHL 1200 Автоматическая Нанизывающая Линия

- Автоматическая синхронизация со скоростью клипсатора FCA
- Для термокамерных палок длиной 800-1220 мм

Видео
бесплатно



ICA 8700 Автомат двойного клипсования

- Калибры до 200 мм
- Уникальный диафрагменный фаршевытеснитель
- Более 200 тактов

Видео
бесплатно



TSCA 65/120/160 Автоматы термосварки и клипсования

- Калибры до 65/90/120/160 мм
- Сенсорный дисплей с программированием
- До 130/150/160/200/250 тактов в минуту

НОВИНКА!



RCA 600 Автомат двойного клипсования

- Для натуральных оболочек с калибрами 46+мм
- Специально для колбас в кольцах
- До 105 тактов в минуту

НОВИНКА!



PDC 600/700 Полуавтомат двойного клипсования

- До калибров 90 мм/115 мм
- Кольца, гирлянды, порционные колбасы
- Искусственные, фиброузные, натуральные и коллагеновые оболочки, белкозин

Видео
бесплатно



SCD 600/700 Машины одинарного клипсования

- До калибра 120 мм
- Для любых типов оболочек
- Возможность дооснащения

☐ Отправьте мне бесплатный DVD на машины:

- | | |
|--------------------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> FCA 160 | <input type="checkbox"/> ICA |
| <input type="checkbox"/> FCA 3430-18 | <input type="checkbox"/> TSCA 65/120/160 |
| <input type="checkbox"/> AHL 1200 | <input type="checkbox"/> SCD 600/700 |

☐ Отправьте мне информацию по следующим машинам клипсования:

Имя: _____

Фирма: _____

Почтовый индекс, адрес: _____

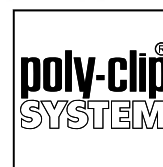
Страна: _____

Тел./Факс: _____



**ООО "Поли-клип Систем
Руссланд"**
 123007 Россия, Москва
 Ул. Гризодубовой, 1А

Все преимущества
www.polyclip.com/5306
Вы найдете здесь!



Poly-clip System
 Westerbachstraße 45
 60489 Frankfurt
 Deutschland
 Tel. +49 69 7806-0
 Fax +49 69 7806-11347
www.polyclip.com
polyclip@polyclip.ru

содержание

отрасль
Рынок розничных продуктовых сетей
крупным планом

20

30

Рынок свинины Омской области

35



В течение 2006-2010 гг. российское производство мяса непрерывно росло. В 2010 году на российских предприятиях было произведено 3,85 млн. тонн продукции, что на 14% больше, чем за год до этого. По итогам первой половины 2011 года скота и птицы на убой в живом весе произвели в объеме 4 млн. 564 тыс. тонн, что превышает прошлогодний уровень на 4%. Однако показатели сильно разнятся в зависимости от региона.

14

тема номера	«Мясные» регионы	14
отрасль /события и факты	Новости	20
	Мы – лучшие!	24
/актуально	«Агропродмаш»: площадка новых идей	26
/исследование	Рынок розничных продуктовых сетей	30
industry /research	Food Retailing Market	35
отрасль /крупным планом	Рынок свинины Омской области	35
компании /события и факты	Новости	40
/стратегия	Необходимы прогрессивные взгляды и технологии!	46
/крупным планом	Made in Italia	50
производство /события и факты	Новости	54
	Глобальные проблемы в производстве, переработке и потреблении мяса	56
	Технологический семинар «Мясоперерабатывающие предприятия СНГ»	58
/автоматизация	Безопасность и качество продукции для довольных клиентов	62

производство /оборудование	Секреты копчения мясных продуктов	64
	«Креативность» плюс «инновация»	72
	Работа как хобби	76
	Обеспечивая лидирующие позиции на рынке	78
	Hightech решения для подачи, нарезки и укладки продуктов питания	82
	Эффективный холод	84
	Новая серия льдогенераторов гигиенического льда	86
	Установки для очистки сточных вод мясоперерабатывающих предприятий	88
	Экспортный бизнес компании TAVIL	90
	Если не тратиться	92
	Комплексный подход к холоду	93
	Цена сжатого воздуха	94
	Оптимальная система холодоснабжения	96
	Трейсер Multivac T 700 на «Агропродмаш-2011»	98
	Машины и оборудование для мясоперерабатывающей промышленности	100

содержание

производство	54
Секреты копчения мясных продуктов	64
оборудование	«Креативность» плюс «инновация» 72

На сегодняшний день компанией TAVIL владеет уже третье поколение, правнуки тех, кто ее основывал. Компания была создана в 1929 году, с этого момента она развивала технологии, следуя запросам и требованиям покупателей.

90



122

Инвесторы неохотно вкладывают деньги в мясное скотоводство, так как риски возникновения убытков возникают на всей производственной цепочке. В результате очень часто возникает необходимость обращения в суд за защитой своих прав и законных интересов.

производство /упаковка и оболочка	Рынок колбасных оболочек: «круглый стол»	102	производство /ингредиенты	Обогащение мясных рубленых изделий механоактивированными органо-порошками	116
	«Логос»: перспективные направления	108	/санитария и гигиена	Плесень: методы борьбы	118
	Деликатес готов за несколько секунд	110		Особенности уборки предприятий пищевой промышленности	120
	Возможности «Атлантис-Пак» в вопросах и ответах	112	консалтинг /право	Судебные споры, связанные с поставкой КРС	122
	Центральные вакуумные системы – лучшая альтернатива современным способам упаковки	114	/экспертиза	«Влажная» акция	124

мясная сфера

№5 (84) 2011

Информационно-аналитический журнал для специалистов мясоперерабатывающей индустрии
Федеральная служба по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор).
Свидетельство о регистрации
ПИ № 77-18553 от 15 октября 2004 года

Адрес редакции:
Россия, 199034, Санкт-Петербург,
Большой проспект В. О., д. 18, лит. А,
БЦ Андреевский Двор, оф. 358,
тел./факс: +7 (812) 70-236-70,
www.sfera.fm

Издатель:
ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ «СФЕРА»

Генеральный директор:
Алексей Захаров

Директор по продажам
и маркетингу:
Ольга Паленова
o.palenova@sfera.fm

Заместитель директора
по продажам:
Светлана Чикурова
s.chikurova@sfera.fm

Заместитель Генерального
директора по административным
вопросам:
Зоя Титова
z.titova@sfera.fm

Арт-директор:
Павел Хан
pavelhan2009@gmail.com

Реклама:
Виктория Паленова
v.palenova@sfera.fm

Наталья Баранцева
n.barantseva@sfera.fm

Надежда Антипова
n.antipova@sfera.fm

Выпускающий редактор:
Виктория Загоровская
editor@sfera.fm

Дизайн и верстка:
Дмитрий Зорин
d.zorin@sfera.fm

Корректор,
литературный редактор:
Дарья Цветкова

Иллюстрация на обложке:
Ирина Троицкая
Журнал распространяется
на территории России
и стран СНГ.
Периодичность – 6 раз в год.

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

Все рекламируемые товары имеют необходимые лицензии и сертификаты.

Редакция не несет ответственности за содержание рекламных материалов.

Материалы, отмеченные знаком **Р**, публикуются на коммерческой основе.

Мнение авторов не всегда совпадает с мнением редакции.

Отпечатано в типографии «ПремимумПресс».
Подписано в печать: 30.09.11.
Тираж: 5000 экз.





Стратегия региональной экспансии

Одна из основных тенденций российского рынка мяса – активная региональная экспансия его участников. А для того, чтобы разработать региональную стратегию развития, необходимо хорошо изучить местные рынки.

На сегодняшний день среди регионов по объему производства скота и птицы в живом весе лидирует Белгородская область. Показатель производства по итогам 1-го полугодия 2011 года составил 610,2 тысяч тонн, что на 11,3% превышает аналогичный показатель прошлого года.

Второе место принадлежит Краснодарскому краю, безусловному лидеру в Южном федеральном округе. Краснодарский край произвел за первую половину 2011 года 259,3 тыс. тонн, тем самым увеличив показатель относительно января-июня прошлого года на 6,1%.

Республика Татарстан среди регионов-производителей занимает третье место – на убой за шесть месяцев 2011 года отправлено 185,2 тыс. тонн скота и птицы в живом весе.

Ростовская область идет следом с небольшим отрывом – общий объем производства составляет 182,6 тыс. тонн, что на 11,8% больше аналогичных показателей прошлого года.

Воронежская область замыкает пятерку регионов-лидеров. Производственный показатель по области составляет 145,2 тыс. тонн в живом весе за первое полугодие, что на 8,9% превышает прошлогодний уровень.

Однако интересными могут оказаться не только наиболее активно развивающие производство мяса регионы, но и те, которые принадлежат к числу отстающих. Ведь там меньше конкуренция, а предложение подчас полностью не покрывает спрос.

В любом случае прежде, чем предпринимать какие-то шаги, надо разобраться какие специфические черты регионов влияют на формирование рынка мяса и мясопродуктов, каковы региональные балансы их производства и потребления, какие регионы испытывают нехватку мясных продуктов собственного производства.

Поэтому тема номера, в которой дается оценка инвестиционной привлекательности региональных рынков, выбрана не случайно. Кроме того, отдельные статьи посвящены специфике мясного рынка Рязанской области и особенностям рынка свинины Омской области. Надеемся, они помогут вам сделать верный шаг!

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

Автор:



Виктория
Загоровская



«Мясные» регионы

В течение 2006-2010 гг. российское производство мяса непрерывно росло. В 2010 году на российских предприятиях было произведено 3,85 млн. тонн продукции, что на 14% больше, чем за год до этого.

По итогам первой половины 2011 года скота и птицы на убой в живом весе произвели в объеме 4 млн. 564 тыс. тонн, что превышает прошлогодний показатель на 4%.

Однако показатели сильно разнятся в зависимости от региона. Кто сегодня входит в число лидеров, а кто является аутсайдером? Какова инвестиционная привлекательность каждого региона и где сегодня выгодно развивать производство?

Региональный рейтинг

Как рассказала **Анна Евангелеева, аналитик компании Meatinfo**, на сегодняшний день к лидирующим регионам среди хозяйств всех категорий по объему скота и птицы на убой в живом весе относятся: Центральный федеральный округ – он занимает первое место с активом 1,4 млн. тонн (или 31%), следом идет Приволжский ФО – 4,0 млн. тонн (или 22%), Южный

ФО занимает третью строчку – 610 тыс. тонн или 13%, Сибирский ФО – 539 тыс. тонн или 12%. На остальные округа суммарно приходится 22%.

«Относительно аналогичного прошлогоднего показателя в текущем году отрицательная динамика зафиксирована всего в одном округе – Приволжском ФО на 1,1%. Виной этому послужило снижение объема производства КРС (в живом весе) на 10%, происшедшее за это время, – отмечает Анна Евангелеева. – Максимальный положительный прирост за год зафиксирован в Северо-Западном ФО – скота и птицы в живом весе здесь в 2011 году стало больше на 14%. Северо-Западный ФО показал хорошие результаты в отношении производства птицы (в живом весе) – на 20% больше, чем годом ранее, и свиней – на 17% больше. Показатель по КРС, к сожалению, здесь также как и во многих других регионах, сократился (на 10%)».

Среди регионов по объему производства скота и птицы в живом весе можно выделить следующую пятерку.

Белгородская область – безусловный и недосыгаемый лидер. Регион в настоящее время является крупнейшим производителем мяса птицы и свинины в стране. Показатель производства по итогам первого полугодия 2011 года составил 610,2 тыс. тонн, что на 11,3% превышает аналогичный показатель прошлого года: порядка 57% приходится на птицу, 32% на свиней.

↓ По итогам 2010 года собственные потребности отечественное производство обеспечило на 80% по мясу птицы и на 79% по свинине.

↓ К лидирующим регионам по объему скота и птицы на убой в живом весе относятся Центральный, Приволжский, Южный и Сибирский федеральные округа.

В течение 6 лет – за рекордно короткие сроки – производство мяса птицы в области увеличилось почти в 15 раз, свинины в живой массе – в 3,2 раза. По производству мяса Белгородская область значительно превысила уровень дореформенного 1990 года.

Из федерального бюджета были выделены дополнительные средства на субсидирование процентных ставок по кредитам, полученным на модернизацию и строительство новых животноводческих комплексов, значительные средства направлены на покупку по лизингу племенного поголовья, техники и оборудования. Это позволило значительно повысить инвестиционную привлекательность отрасли, а животноводческим предприятиям области воспользоваться в 2010 году кредитами в сумме 119 млрд. рублей.

Сегодня в птицеводстве и свиноводстве действуют крупные инвестиционные компании с полным производственным циклом: от выращивания кормовых культур и производства комбикормов – до реализации готовой продукции и утилизации отходов, образовавшие мясной кластер области.

В состав кластера входят 12 зерновых компаний, 34 площадки по откорму птицы и 116 – по производству свинины, 15 заводов по забою и глубокой переработке птицы общей мощностью 90 тыс. голов в час или 820 тыс. тонн в год.

По данным за 2010 год мощности по забою свиней составляют 900 голов в час или 430 тыс. тонн в год. Действуют 105 холодильников, единовременная емкость хранения которых составляет 26 тыс. тонн мяса и мясопродуктов, 19 комбикормовых заводов, обеспечивающих производство 2,8 млн. тонн комбикормов в год, 17 элеваторов на 833 тыс. тонн единовременного хранения.

С целью утилизации отходов и сохранения нормальной экологической обстановки создано 2 полигона по производству биоудобрений и 5 заводов, выпускающих мясную кормовую продукцию для животных.

Доля Белгородской области в общероссийском производстве мяса в целом, по данным за 2010 год, составляет более 11%, свинины – 14%, мяса птицы – 16,5%, а в Центральном федеральном округе – соответственно 38; 43 и 45%. В области в расчете на душу населения производится мяса в 9,4 раза больше, чем в среднем по стране. По объему потребления мяса на душу населения – 89 кг на человека – она занимает первое место среди регионов России.

Второе место занимает **Краснодарский край** – один из крупнейших производителей мяса и другой животноводческой продукции в стране и безусловный лидер в Южном федеральном округе. Краснодарский край произвел за первую половину 2011 года 259,3 тыс. тонн, тем самым увеличив показатель относительно прошлого года на 6,1%. Здесь, по данным Meatinfo, ведущим направлением является свиноводство – 41%, на птицу приходится 39%.

К предприятиям, обеспечившим положительную динамику производства, следует отнести компанию «Агро-

комплекс» Выселковского района, «Курганинский мясоптицекомбинат», «Витязевскую птицефабрику» Анапского района.

Только в 2009 году в Краснодарском крае введено в строй 17 новых и реконструированных объектов животноводства и птицеводства. В их числе 8 свинокомплексов на 64 тысячи голов. «Показатели качественного развития животноводства говорят о том, что создана серьезная основа для роста производства на ближайшие годы. Главное условие здесь, конечно, это продолжение модернизации стада и технологического перевооружения, строительства и реконструкции животноводческих комплексов», – отмечает **глава региона Александр Ткачев**.

Максимальный положительный прирост за год зафиксирован в Северо-Западном ФО – скота и птицы в живом весе здесь в 2011 году стало больше на 14%.

По его словам, в 2011 году администрация Краснодарского края выделяет не менее 500 млн. рублей на субсидирование затрат по строительству малых животноводческих ферм. Глава региона рассчитывает, что планируемые меры господдержки фермерских и семейных хозяйств позволят уже в этом сезоне начать реализацию не менее 100 проектов (в 2012 году – 150, в 2013 году – 200 проектов и далее по нарастающей).

Примерная стоимость современной мясо-молочной фермы на 100-150 голов оценивается в 20 млн. рублей. Как отметил Александр Ткачев, 30% расходов возьмет на себя краевой бюджет, на оставшуюся сумму фермер может привлечь льготный кредит, ставка по которому также субсидируется бюджетом. Кроме того, льготный заем можно оформить и на приобретение поголовья.

«Такие беспрецедентные суммы никогда не вкладывались «точечно» в развитие сельского хозяйства. Но это делается для того, чтобы процесс развития животноводства на Кубани стал необратимым», – подчеркнул губернатор.

Республика Татарстан среди регионов-производителей занимает третье место – на убой за шесть месяцев 2011 года отправлено 185,2 тыс. тонн скота и птицы в живом весе, из них 36% приходится на птицу, и 34% – на КРС.

В производстве мяса птицы лидирует ООО «Челны-Бройлер», которое за данный период отправило в торговую сеть 46 тыс. тонн мяса птицы, или 110% к уровню прошлого года. На второй строчке – птицекомплекс «Ак Барс», поставивший потребителям Татарстана 14 тыс. тонн мяса птицы (106%).

Кстати, скоро в Татарстане появится крупнейший в России мясоперерабатывающий комплекс стоимостью 1,3 млрд. руб. Президент Татарстана Рустам Минниханов в мае посетил с рабочей поездкой Рыбно-Слободской район республики и принял участие в закладке капсулы в его фундамент. Новый комплекс обеспечит качественным мясом жителей Татарстана и других регионов России. Мощность комплекса – 2630 тонн мраморной говядины (в ресторанах она сто-

↓ Сегодня только в Белгородской области производится больше мяса птицы и свинины, чем в любом отдельно взятом федеральном округе.

↓ Второе место в рейтинге занимает Краснодарский край – один из крупнейших производителей мяса в стране и безусловный лидер в Южном федеральном округе.

ит 1 доллар за 1 грамм) и 10 тыс. тонн говядины высшего качества.

Новый комплекс будет состоять из трех частей. Первая – откормочное производство на 7 тыс. голов мощностью 2,6 тыс. тонн мяса в год. Планируется завоз племенного скота абердин-ангусской и герефордской пород. Вторая часть – убойный цех мощностью 36,9 тыс. голов в год (150 голов в смену). Конечная товарная продукция цеха – мясная вырезка, упакованная в специальную тару. Третья часть – биогазовая станция, которая будет перерабатывать отходы животноводства с целью выработки метана, электрической и тепловой энергии. Станция будет производить: электрическую энергию – 10 тыс. мегаватт в год, тепловую энергию – 16 тыс. мегаватт в год и биогаз (метан) – 17,5 млн. кубометров в год.

Кроме того, власти активно привлекают к проектам иностранных инвесторов. Так, Рустам Минниханов предложил руководству компании JBS (Бразилия) посетить Татарстан и оценить возможности создания совместного предприятия по производству говядины. Встреча делегации Татарстана с членами правления корпорации «JBS» состоялась 15 августа в Сан-Паулу. В ходе переговоров Рустам Минниханов презентовал агропромышленный комплекс республики и высказал заинтересованность в сотрудничестве с бразильским сельскохозяйственным гигантом.

«JBS – не только мировой лидер на многих зарубежных рынках мяса. Вы являетесь лидером на всех ступенях торгово-промышленной цепочки. Поэтому нам особенно интересно сотрудничество с JBS для продвижения интересов предпринимательских кругов в обеих странах, их взаимодействие в налаживании совместных производств», – сказал **президент РТ Рустам Минниханов**.

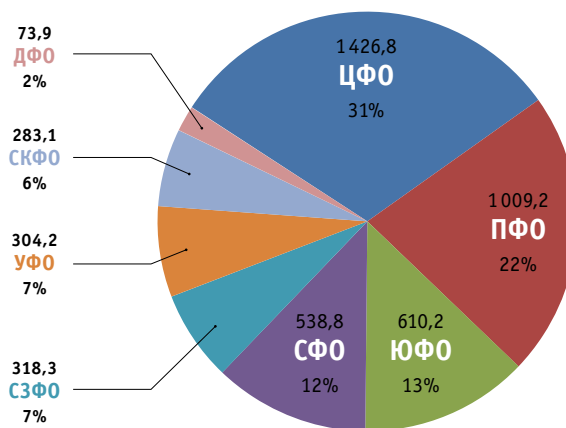
Ростовская область идет следом с небольшим отрывом – общий объем производства составляет 182,6 тыс. тонн, что на 11,8% больше аналогичных показателей прошлого года. Из них 45% составляет птица, оставша-

Скоро в Татарстане появится крупнейший в России мясоперерабатывающий комплекс стоимостью 1,3 млрд. руб.

яся часть с чуть большим перевесом в сторону свиней, делится фактически поровну – 27% приходится на КРС и 28% на свиней.

По словам местного губернатора Василия Голубева, тема развития аграрного комплекса будет приоритетной для правительства Ростовской области в обозримом будущем. Уже сегодня в области реализуются проекты строительства предприятий по выращиванию гусей, увеличению мощностей производителей мяса птицы – «Оптифуда» и «Евродона», производящих мясо индейки.

Распределение объема скота и птицы на убой в живом весе согласно федеральным округам в хозяйствах всех категорий по итогам января-июня 2011 года.



Источник: компания Meatinfo

Холдинговая компания «Оптифуд» заявила о завершении строительства в Ростовской области крупного производственно-перерабатывающего комплекса мощностью 100 тысяч тонн мяса птицы в год в начале августа. Общая сумма инвестиций в проект, начиная с 2004 года, составила 6,5 млрд. рублей. В стратегические планы «Оптифуда» входит создание на Дону современного агрохолдинга по производству мяса бройлеров. До конца 2011 года компания собирается начать работы по возведению в Ростовской области собственного племенного производителя мощностью 75 млн. инкубационных яиц в год, а также комбикормового завода, строительство которого рассчитано на два года. Инвестиции в эти объекты составят около 3 млрд. рублей. Сейчас у «Оптифуда» в Ростовской области уже есть шесть площадок выращивания бройлеров, 186 птичников, два мясоперерабатывающих комбината, четыре инкубатория, три комбикормовых завода и строительная компания.

Как уже было сказано, создание этого комплекса является лишь одним из громких проектов в сфере птицеводства на юге России. В Прохладненском районе Кабардино-Балкарии агрогруппой «Баксанский бройлер» в рамках реализации инвестиционного проекта общей стоимостью 82 млн. рублей, запуск которого запланирован на ноябрь-декабрь этого года, начато строительство шести корпусов комплекса по откорму бройлеров. В июле было объявлено, что в реконструкцию и техническое перевооружение птицефабрики «Староминская» инвесторы вложат около 1 млрд. рублей. Сразу несколько проектов заявлено в сфере производства утки и индюка.

«Если пойдет так, как мы запланировали, то в течение трех-четырёх лет мы можем стать самым крупным в стране регионом по производству птицы», – подчеркнул **губернатор Василий Голубев**.

Кроме того, компания «Русская свинина, Миллерово» (входит в группу компаний «Русский агропромышленный трест», Москва) вслед за запуском летом этого года проекта стоимостью более

SVENTA AG является бессменным участником выставки АРОПРОДМАШ.

Концепцией фирмы было всегда живое представление оборудования. И в этот раз, на выставке АГРОПРОДМАШ на коллективном стенде фирмы SVENTA AG в павильоне FORUM будет представлено оборудование для мясопереработки ведущих мировых производителей. Вниманию посетителей выставки будет предложен куттер швейцарской фирмы Tipper Tie Alpina модели SV 550 AC, несколько единиц наполнительных шприцев различной производительности от немецкого производителя HANDTMANN, различные виды клипсаторов одинарного и двойного клипсования колбасных батонов. Новым экспонатом на стенде SVENTA AG будет установка для горячего копчения от немецкого производителя FESSMANN. Как обычно специалисты и посетители стенда SVENTA AG смогут ознакомиться с новинками оборудования известных производителей MAJA (льдогенераторы), MAGURIT (оборудование для резки замороженных мясных блоков), MADO (волчки для переработки мяса) и другими экспонатами. Дружная команда специалистов по продаже оборудования и его сервисному обслуживанию с удовольствием ответит на все вопросы заинтересованных посетителей стенда SVENTA AG. Ждем профессионалов мясной промышленности на стенде SVENTA AG на выставке АГРОПРОДМАШ с 10 по 14 октября 2011 в павильоне FORUM на стенде FC 080 в выставочном центре на Красной Пресне.



SVENTA AG

Switzerland



Офис в Швейцарии

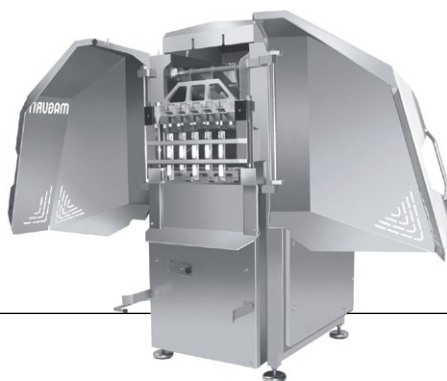
Riffelspielstrasse 9
CH-6052 Hergiswil
Phone +41(0)41 631-03-60
Fax +41(0)41 631-08-68
jn-sventa@bluewin.ch

Офис в Москве

Большой Девятинский пер. 5
121099 Москва
Тел. +7 (495) 232-56-32
Факс +7 (495) 783-47-64
info@sventa.ru

Офис в Одессе

P.O. Box No 75
65026, Odessa, Ukraine
Phone +38 (048) 77-75-71
Fax +38 (048) 77-75-80
vg-sventa@paco.net



*Приглашаем Вас
посетить наш стенд
№ FD080
в павильоне Форум
на выставке
«Агропродмаш»
с 10 по 14 октября.*

Уважаемые партнеры!

Фирма «Свента» за последние годы приобрела известность на российском рынке в области технологии копчения, варки, созревания и кондиционирования.

Благодаря высококвалифицированным сотрудникам сервисной службы, грамотной консультационной поддержке менеджеров по продажам, хорошо отсортированному складу запасных частей, наши клиенты приобрели в лице фирмы «Свента» надежного партнера.

Для расширения и улучшения обслуживания клиентов нами был принят ряд новых решений.

На выставке «Агропродмаш 2011» мы представим Вам наших новых партнеров: компанию «Фессманн» ГмбХ, специализирующуюся на технологиях копчения и варки и компанию «Травалини», производителя климатического оборудования.

Оба производителя широко известны во всем мире, и, благодаря многим клиентам, успели сыскать популярность на российском рынке.

Для дальнейшего закрепления этого успеха и развития нашими фирмами было принято решение о сотрудничестве с тем, чтобы вместе мы могли предложить Вам грамотное консульти-

рование, надежный и профессиональный сервис.

Приглашаем Вас посетить наш стенд № FD080 в павильоне Форум на выставке «Агропродмаш» с 10 по 14 октября.

Наши менеджеры, сервисные инженеры, а также сотрудники фирм «Фессманн» и «Травалини» будут присутствовать на нашем стенде и будут рады ответить на Ваши вопросы по оборудованию.

Разумеется, фирма «Свента» зарекомендовала себя не только в области термообработки, мы также укрепили свои позиции и во всех других областях.

Так, в этом году будут представлены новинки от Technopack – модели SV 4800 и KDC-R (для кольцевых колбас). Также Вы сможете увидеть на нашем стенде новый эмульсатор TTCut 180 от Tirper Tie.

Будет представлен большой выбор клипсаторов. Вы сможете получить информацию обо всех машинах от настольного до полностью автоматического клипсатора и принять оптимальное для Вас решение.

Далее будет представлен большой ассортимент машин фирм Handtmann, Mado (волчки и пилы), Gunther (инъекторы и массажеры), MaJa (льдогенераторы и шкуроеъемные машины) и Magurit (блокорежки).

Также расширилась наша команда отдела продаж запчастей и расходных материалов, что позволяет нам более быстро и надежно решать задачи наши заказчиков. Мы также расширили и нашу сервисную команду. Весь персонал будет в вашем распоряжении на протяжении всей выставки и ответит на все интересующие Вас вопросы.

Впервые мы представим Вам один из отделов «Свента»: абразивные материалы для обработки нержавеющей стали. Ваша сервисная служба получит информацию о машинах и абразивных материалах для обработки нержавеющей стали. Эти машины предназначены специально для промышленности и являются образцом очень высокого качества. Техническому персоналу они помогут при ремонте и обработке машин.

Мы будем рады увидеть Вас в числе наших гостей! Добро пожаловать на наш стенд!

Искренне Ваша,
Команда компании Sventa **Р**

SVENTA AG,
Москва, Большой Девятинский пер., 5.
тел.: +7 (495) 232-56-32,
www.sventa-meat.ru

↓ Воронежская область замыкает пятерку регионов-лидеров. Производственный показатель по области за первое полугодие составляет 145,2 тыс. тонн мяса в живом весе, что на 8,9% превышает прошлогодний уровень.

↓ В начале августа компания «Оптифуд» заявила о завершении строительства в Ростовской области производственно-перерабатывающего комплекса мощностью 100 тысяч тонн мяса птицы в год.

2,5 млрд. руб., объявила о планах строительства новых современных свиноводческих комплексов еще на 5 млрд. руб. (по 106 тыс. голов каждый) в Целинском и Егорлыкском районах.

Более мощный свинокомплекс, на 250 тысяч голов, планирует построить в Чертковском районе компания «Станица». В случае реализации этого проекта, он станет крупнейшим в области по производственной мощности. «Уже начата реализация этих инвестиционных проектов. Подобраны площадки под строительство и проводится оформление этих земельных участков в собственность, чтобы приступить к проектно-сметным работам. По нашим прогнозам, к концу 2013- началу 2014 года они выйдут на проектную мощность» – рассказал **заместитель**

Инвестиционная привлекательность региона зависит от уровня поддержки местных властей того или иного сектора сельского хозяйства.

министра сельского хозяйства и продовольствия области Виктор Крахмалев.

В рамках государственно-частного партнерства область окажет поддержку трем проектам по развитию животноводческих комплексов. Эти проекты стали победителями конкурса, проведенного областным департаментом инвестиций и предпринимательства в апреле-июле 2011 года. В их числе и компания «Русская свинина», которая получит из областного бюджета компенсацию расходов на устройство газоснабжения в сумме 8,52 млн. рублей. Бюджет также возьмет на себя софинансирование в сумме 77,7 млн. рублей расходов района на создание объектов транспортной инфраструктуры и водоснабжения, необходимых для работы свинокомплекса. При этом общая стоимость комплекса составит 2,57 млрд. рублей. ЗАО «Русская свинина» (Каменский район) получит из регионального бюджета на аналогичные цели 9,6 млн. рублей. Также Ростовская область выделит компенсацию ООО «Птицефабрика „Задонская“»: 2,45 млн. рублей на электроснабжение и 0,27 млн. рублей на газоснабжение. Кроме того, бюджет софинансирует расходы Семикаракорского района на создание объектов транспортной инфраструктуры, необходимых для работы птицефабрики, в размере 7,66 млн. рублей.

Воронежская область замыкает пятерку регионов-лидеров. Производственный показатель по области составляет 145,2 тыс. тонн в живом весе за первое полугодие, что на 8,9% превышает прошлогодний уровень: порядка 41% от этого показателя приходится на птицу и 34% на свиней.

В убойном весе производственный показатель составил 3 млн. 253 тыс. тонн. Из них 19% приходится на мясо КРС (617 тыс. тонн), на свиней в убойном весе – 33% (1 068 тыс. тонн), и большая часть принадлежит мясу птицы – 45% (1 466 тыс. тонн).

Финансирование целевой программы по развитию сельского хозяйства на территории Воронежской области (на 2008-2012 годы) в первом полугодии 2011 года обошлось в 1,619 млрд. рублей, из которых 1,1 млрд. рублей – средства федерального бюджета, около 500 млн. рублей – областного. На реализацию мероприятий по развитию животноводства направлено 280 млн. рублей (59 млн. рублей – из федеральной казны, 221 млн. рублей – из областной). Эти средства пошли на компенсацию части затрат по поддержке племенного животноводства, развитие овцеводства и козоводства, а также на приобретение техники. За полгода численность КРС в области увеличилась по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 1,3%, овец и коз – на 3,4%.

В настоящее время в регионе продолжается реализация около 70 животноводческих инвестпроектов стоимостью около 50 млрд. рублей. За первое полугодие 2011 года в их реализацию инвестировано более 800 млн. рублей (около 700 млн. рублей – кредитные ресурсы).

На мероприятия по повышению доступности кредитов в первом полугодии направлено 1,146 млрд. рублей, в том числе из федерального бюджета – 964,9 млн. рублей, из областного – 181 млн. рублей. Средства направлены, в частности, на субсидирование процентных ставок по краткосрочным займам и инвестиционным кредитам. Отметим, что общий объем финансирования программы на 2008-2012 годы составляет 99,566 млрд. рублей.

Объемы производства по секторам

Сектор птицеводства находится на подъеме, объем производства активно растет, зависимость от импорта снижается, экспорт укрепляет свои позиции. По итогам 2010 года мы обеспечили самостоятельно свои потребности по мясу птицы более чем на 80%, отмечает аналитик компании Meatinfo Анна Евангелеева. Текущий год обещает улучшить эти результаты. По ее словам, в 2010 году Центральный ФО был безусловным лидером. Это единственный федеральный округ страны, где объем производства превышал внутренние потребности – на 102 тыс. тонн. Хорошие результаты демонстрирует и Южный ФО, который самостоятельно удовлетворяет собственные потребности на 92%. Здесь наблюдается самый низкий показатель по объему импорта – 28 тыс. тонн. Более того, по итогам текущего года Южный ФО вполне может перекрыть потребности региона собственным производством и выйти на экспортную стезю. Наиболее зависим от импортных поставок Приволжский ФО – 286 тыс. тонн по итогам 2010 года. Собственное производство удовлетворяет только 62% потребления. Гораздо хуже обстоят дела в Дальневосточном ФО и Сибирском ФО, где зависимость от импорта велика, при низком уровне самообеспечения – 194 тыс. тонн (60,4%) и 106 тыс. тонн (34,1%) соответственно.

«По итогам января-июня 2011 года Центральный ФО продолжает лидировать по объему производственной мощности – 549,9 тыс. тонн мяса птицы в убойном весе. На втором месте располагается Приволжский ФО – 224 тыс. тонн. Следом идет Южный ФО с активом 173 тыс. тонн. Южный ФО и Северо-Западный ФО (158 тыс. тонн) являются лидерами по темпам прироста производства – 20%. По всем округам отмечена положительная динамика. Самое незначительное увели-

↓ Основной рост показателей Воронежской области достигнут за счет реализации инвестпроектов, технологической модернизации, закупки племенного скота и строительства новых комплексов.

↓ «Учитывая нарастающий рост дефицита говядины в мире и рост спроса на свинину на мировом рынке, эти два сектора являются наиболее инвестиционно привлекательными».

чение производственных объемов отмечено в Сибирском ФО – 3% (135 тыс. тонн)», – поясняет аналитик.

По свинине собственные потребности отечественное производство покрывает на 79%. В Южном ФО, несмотря на неприятие с АЧС, производство перекрывает потребление на 62 тыс. тонн. Так что о данном регионе можно говорить как о потенциальном экспортере в другие территориальные образования нашей страны. Согласно данным компании Meatinfo, Центральный ФО удовлетворяет собственные потребности на 91,7%. Хорошие показатели по самообеспеченности демонстрируют: Сибирский ФО – 97,7%, и Приволжский ФО – 89,4%. Самый низкий показатель зафиксирован в Дальневосточном ФО – 24%, при этом и зависимость региона от поставок из других стран очень высока – 108 тыс. тонн. Больше всего привозной свинины идет в Северо-Западный ФО и Северо-Кавказ-

ный ФО также сильно зависим от импорта – 180 тыс. тонн, при этом собственной производственной мощности хватает только, чтоб удовлетворить свои потребности на 24%. В Уральском ФО объем потребления превосходит объем производства на 120 тыс. тонн. Дальневосточный ФО в самообеспечении также слаб – всего 29,6%, но от импорта менее зависим – порядка 82 тыс. тонн (по итогам 2010 года).

По итогам января-июня 2011 года (в хозяйствах всех категорий) отрицательная динамика наблюдается в отношении всех без исключения округов. В Центральном ФО объем производства КРС в убойном весе на 10% ниже прошлогоднего уровня и составляет 115,5 тыс. тонн. Здесь наблюдается наиболее сильное снижение показателя. Однако по объему производства Центральный ФО опережает Приволжский ФО – 212,5 тыс. тонн. Но и здесь зафиксировано снижение показателя за год на 8%. Менее всего сокращение ощущается в Южном ФО – всего 0,2%, объем производства здесь составил 82,1 тыс. тонн в убойном весе.



ский ФО, уровень обеспечения собственных потребностей которых находится на уровне 30%, а объем импорта составляет 207 тыс. тонн и 141 тыс. тонн соответственно.

«В целом в текущем году динамика по производству свинины положительная, – рассказывает Анна Евангелева. – Сократился объем свиней в убойном весе только в пострадавших в большей степени от АЧС регионах – то есть в Южном ФО и Северо-Кавказском ФО на 7% и 2% соответственно. При этом наиболее заметных положительных результатов добились два округа: в Северо-Западном ФО показатель производства свиней в убойном весе по результатам первого полугодия 2011 года на 17% больше, чем годом ранее и составляет 46,8 тыс. тонн; в Уральском ФО – на 15% больше (62,2 тыс. тонн). По остальным округам положительная динамика находится в диапазоне 4%-6%. Тройка лидеров по объему производства выглядит следующим образом: Центральный ФО – 372 тыс. тонн в убойном весе, Приволжский ФО – 241 тыс. тонн и Южный ФО – 159 тыс. тонн».

Зависимость от импортных поставок в секторе КРС наиболее ощутима, внутренние потребности самостоятельно покрываются всего на 67,3%. По словам Анны Евангелевой, Приволжский ФО является единственным округом, который самостоятельно способен обеспечить себя говядиной (по итогам 2010 года). Хорошие показатели по обеспеченности демонстрирует Северо-Кавказский ФО – 91,5 % и Сибирский ФО – 91,3%. Центральный ФО самостоятельно может обеспечить себя мясом КРС только на 42,6%. Именно этот округ является крупнейшим регионом-импортером – порядка 380 тыс. тонн. Северо-Запад-

Перспективные рынки

«Прежде, чем говорить о возможностях по расширению производства или выходе на новый региональный рынок, необходимо оценить ситуацию в каждом сегменте, – уверяет Анна Евангелева. – Скотоводство сейчас находится в рядах отстающих, обеспечивая себе жизнь за счет импорта. Деньги сюда инвестируются без особого энтузиазма, и направляют их туда, где их возврат будет более быстрым, – то есть в сектор птицеводства и свиноводства. Но при росте объемов производства растет и конкуренция в этих секторах. В секторе птицеводства все ниши уже заняты. Там уже необходимо задумываться существующим игрокам об улучшении качества продукции для начала активной экспортной фазы. Поэтому, учитывая нарастающий рост дефицита говядины в мире и рост спроса на свинину на мировом рынке, эти два сектора являются наиболее инвестиционно привлекательными. В секторе скотоводства и вовсе далеко до конкуренции, так что это наиболее экономически выгодное направление».

Что касается инвестиционно привлекательных зон, то это должны быть развивающиеся регионы. С другой стороны, хороши и «отстающие» регионы, ведь здесь и вовсе нет конкуренции. Но, нужно учитывать их географические особенности. Например, климатические особенности зон Дальнего востока могут сделать невыгодным содержание скота и свиней, учитывая большие затраты на него. Да и необходимо учитывать ориентированность отрасли в направлении рыболовства. Стоит рассмотреть Северо-Западный ФО как регион с высокой степенью привлекательности. Ведь объемы производства по свинине и говядине очень низкие и сильно отстают от объемов потребления, а спрос на данную продукцию здесь большой».

↓ «Климатические особенности зон Дальнего востока могут сделать невыгодным содержание скота и свиней. Да и необходимо учитывать ориентированность отрасли в направлении рыболовства».

↓ «Особенностью регионального рынка мяса является то, что деятельность одного крупного предприятия зачастую является градообразующим для региона, и стратегически важным в масштабах округа».

Кроме того, инвестиционная привлекательность региона зависит от уровня поддержки местных властей того или иного сектора сельского хозяйства, создания благоприятных условий для его развития. Если в некоторых регионах, например, в Белгородской области, уровень такой поддержки крайне высок, то в других, например, в Московской области, местные власти не уделяют должного внимания развитию сельскохозяйственного сектора, и компании могут рассчитывать лишь на федеральную поддержку.

«Особенностью регионального рынка мяса является то, что деятельность одного крупного предприятия зачастую является градообразующим для региона и стратегически важным в масштабах округа, – рассказывает **руководитель отдела маркетинговых исследований Intesco Research Group Юлия Шпонкина.** – Так, на тер-

несколько лет розничные цены и цены производителей станут менее сегментированы по географическому признаку. Некоторые производители будут вынуждены либо снизить стоимость своей продукции, либо продумать маркетинговую стратегию, объясняющую ценообразование на нее, делая акцент на качество мяса и его полезных свойствах.

«Еще несколько лет назад в некоторых федеральных округах, например, в Дальневосточном, в розничную продажу поступало преимущественно замороженное мясо и мясопродукты из других федеральных округов России, что связано с удаленностью от основных мясных регионов страны, – говорит Юлия Шпонкина. – Но эта некогда свободная ниша, постепенно заполняется местными производителями, из года в год увеличивается количество фабрик в округе и объемы их производства.

По нашим оценкам, в регионах потребности местного населения в мясе удовлетворяются предприятиями округа и зачастую с из-



ритории Тульской области на долю четырех крупнейших компаний в 2009 году приходилось порядка 96% местного производства мяса птицы в парном весе. Это птицефабрика «Узловская» (ОАО «Группа Черкизово»), ООО «Тульский бройлер-мясокомбинат» и ООО «Тульский бройлер» (ГК ООО «Агрохолдинг»), признанные 20 декабря 2010 г. банкротом, а также ЗАО «Краснобор». В Московской области на два крупнейших производителя (ООО «Петелинский птицеперерабатывающий завод» и ЗАО «Элинар-Бройлер») в 2009 году пришлось около 94% производства мяса птицы (в парном весе) в субъекте».

По ее словам, поскольку потребители традиционно отдают предпочтение мясу местного производства, региональные предприятия реализуют большую часть своего товара в субъекте, в котором находятся. Это в свою очередь приводит к неоднородности регионального рынка, а в частности к тому, что цены производителей в субъектах разнятся. Такая ситуация сложилась, например, в граничащих между собой Воронежской и Курской областях Центрального федерального округа, крупных регионах округа по объемам реализации мяса птицы в розницу.

Средняя розничная цена на мясо птицы в Воронежской области в 2010 году составляла 107 руб/кг, что на 28% (на 23,1 руб/кг) дороже, чем в Курской области. По мнению экспертов Intesco Research Group, к 2015 году ситуация может измениться, взаимное проникновение более конкурентоспособных производителей из других регионов просто неизбежно. Соответственно, в ближайшие

бытком. И наращивание производственных мощностей возможно только при условии увеличения потребления на душу населения продукции данного сегмента в округе. Поэтому основной стратегической целью развития отрасли в регионе должен стать комплекс мер по увеличению потребления и популяризации мясопродуктов среди местного населения.

Важно отметить, что поскольку рынок по количеству мяса и мясной продукции достаточно насыщен, изменяются потребительские предпочтения в сторону увеличения качества и полезности продукции из мяса (предпочтения смещаются в сторону охлажденной продукции данного сегмента). Производители вынуждены не только расширять ассортиментную линейку, но и учитывать данную тенденцию в программах маркетингового позиционирования своей продукции».

Как пояснила Юлия Шпонкина, в связи с неблагоприятными погодными условиями летом 2010 года, рентабельность мясной отрасли снизилась, и в 2010-2011 гг. некоторые крупнейшие игроки были вынуждены работать в убыток, а затем и вовсе были признаны банкротом (например, ООО «Тульский бройлер», ОАО «Сибирская губерния»), с одной стороны для остальных игроков освободилась определенная ниша. С другой – она занимается достаточно быстро, в том числе, в связи с заинтересованностью местной администрации в скорейшем восстановлении производства мяса.

«Еще одной возможностью для выхода на отечественный мясной рынок является возможность импортозамещения. Доля импортной продукции в сегменте мяса КРС достигает порядка 30%», – обратила внимание она.

По прогнозам экспертов Intesco Research Group, в 2011-2013 гг. рынок мяса продолжит расти, но темпы роста со временем начнут замедляться. **ИС**

Говядина по-калмыцки

Калмыкия готова обеспечить Москву высококачественной говядиной взамен надоевшего импорта. Об этом на встрече с мэром Москвы Сергеем Собяниным заявил глава Республики Калмыкия Алексей Орлов.



Он прибыл в российскую столицу для того, чтобы подписать первое в истории соглашение с Москвой. До этого между Москвой и Элистой не существовало партнерских отношений. Лишь отдельные сельхозпроизводители из этого южного региона преодолевали путь в 1300 километров, чтобы предложить москвичам качественные мясопродукты. «Пока товарооборот между регионами не очень большой, — сказал на церемонии под-



писания соглашения **мэр Москвы Сергей Собянин**. — Но для Калмыкии крайне важна доля участия в экономике Москвы. Мы со своей стороны готовы участвовать в подготовке кадров и оказании методической помощи в области здравоохранения, образования, культурных обменов».

Лидер республики подчеркнул, что Калмыкия находится на начальном этапе своего развития. Но регион богат природными ресурсами. Там добываются нефть, газ, однако основное богатство калмыцких степей — животноводство. Как рассказал после церемонии подписания соглашения Алексей Орлов, Калмыкия — третий регион в России после Краснодарского края и Ростовской области по поголовью крупного рогатого скота. А по поголовью овец она находится даже на втором месте в стране. «Наш регион может стать основным по целенаправленным поставкам высококачественной говядины на столичный рынок», — отметил **глава Республики Калмыкия Алексей Орлов**. Он считает, что калмыцкое мясо вполне может вытеснить с московских прилавков импортную говядину, которую в Москву завозят в основном из Аргентины в замороженном состоя-

нии. «Мы начинаем строительство крупного мясоперерабатывающего завода производительностью 30 тысяч тонн продукции в год, — рассказал Алексей Орлов. — Примерно через полтора года предприятие будет запущено. После этого и начнутся массовые поставки говядины в столицу».

myaso-portal.ru

Рост потребления колбас в России

Увеличение доходов россиян в 2010 г. позволило им покупать больше колбас и колбасных изделий, чем в кризисный период 2008–2009 годов. По итогам 2010 г. потребление этих продуктов выросло на 7,6%. При этом, средние затраты на покупку колбасных изделий составили 2705,6 руб. за год.

Ответом на рост потребления стал рост объемов производства колбасных изделий. В целом по стране они выросли на 7,7% по сравнению с предыдущим годом. Наибольший сегмент рынка колбас по-прежнему принадлежит фаршированным колбасным изделиям (вареные колбасы, сосиски, сардельки). Увеличилась доля производства копченых колбасных изделий, т. е. население стало покупать более дорогую колбасную продукцию.

Положительная динамика производства наблюдалась во всех без исключения федеральных округах России. Самый существенный рост был зафиксирован в Центральном и Сибирском федеральных округах. На первом месте по объемам производства по-прежнему находится Центральный федеральный округ. По итогам 2010 г. в нем было выпущено более 40% отечественных колбасных изделий.

Особенностью российского производства колбасных изделий является сосредоточенность крупнейших производителей в Москве и Московской области. Этот факт объясняется тем, что уровень жи-



ни здесь значительно выше, чем в других российских регионах, поэтому население может позволить себе покупать более дорогостоящую продукцию.

Доля импортных колбас на отечественном рынке очень мала и продолжает сокращаться, в 2010 г. она составила чуть более 0,3%. Существенно выросла цена импорта, по итогам года она достиг-

ла почти \$4 тыс. за тонну колбасных изделий.

Экспортируется чуть более 1% произведенной в России продукции. Таким образом, практически вся произведенная продукция идет на внутреннее потребление.

По прогнозам «Экспресс-Обзор», в 2011 г. объемы рынка будут продолжать расти, так как будет увеличиваться объем выпускаемой продукции.

РБК.Исследования рынков

Мясо в обмен на информацию

Таможенники России и Китая проведут переговоры в Шанхае об условиях импорта-экспорта.

На российско-китайском межправительственном форуме в Шанхае, стартовавшем 10 октября, российская делегация предложит китайцам сделку: расширение присутствия ряда продовольственных товаров из Китая на российском рынке в обмен на информацию о пересечении китайско-казахстанской границы.



О конструкции сделки, которую российская делегация заговорила для переговоров, рассказал высокопоставленный источник в Минэкономразвития: «Мы согласовали с китайскими партнерами повестку встречи — на пленарном заседании будет обсуждено 20 тем, в узком составе — четыре. Среди них — о мерах защиты российского рынка и о сотрудничестве в свете появления Таможенного союза России, Белоруссии и Казахстана».

Российскую делегацию на переговорах в Шанхае возглавит вице-премьер Александр Жуков, он является председателем Российско-китайской комиссии по подготовке регулярных встреч глав правительств. На предварительных встречах китайцы обозначили, что именно их интересует: снятие запрета на импорт мяса кролика, доступ в Россию китайских продуктов водного промысла и организация двух дополнительных пунктов пропуска риса из Китая.

По мнению директора Центра экономических и социальных исследований Китая Института Дальнего Востока РАН **Андрея Островского**, Россия в основном не пускает китайские товары на местный рынок, используя самые разные инструменты.

«Наши товары не конкуренты китайским по части цены, — говорит Островский. — Поэтому используются всевозможные бюрократи-



ческие возможности для защиты внутреннего рынка».

Тотального запрета на импорт китайских кроликов в Россию нет. Но в то же время поток китайской крольчатины тщательно контролирует Россельхознадзор, регулярно вводя запреты на импорт мяса с некоторых предприятий. В результате китайские производители хотя бы пытаются поднять вопрос о допуске продовольственных товаров в Россию на межправительственном уровне. Наши чиновники готовы пойти навстречу китайским партнерам, но при исполнении одного непременного условия: Россия хочет получить информацию о товарах и транспорте, пересекающих границу Китая и Казахстана.

«Предварительный разговор на эту тему с китайцами состоялся, — говорит собеседник в Минэкономразвития, — они готовы обсуждать вопрос. Речь идет об оформлении договоренностей между Федеральной таможенной службой России и Главным таможенным управлением КНР об обмене информацией в целях «минимизации рисков нарушения таможенного законодательства».

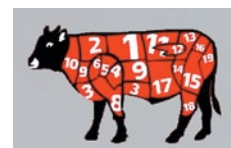
Известия

Производство говядины: минус 10%

По данным Росстата в первом полугодии этого года объем производства говядины в стране сократился на 10% — до 600 тыс. т.

Тенденция сокращения именно говядины наблюдается в стране уже несколько лет. Так, в 2009 году было произведено 1,74 млн. т мяса, в 2010 году — 1,727 млн. т. Это связано с сокращением поголовья КРС.

Другие отрасли животноводства выглядят более благополучными: объем производства мяса в первом полугодии вырос по сравнению с тем же периодом прошлого года на 11,8% (до 1,5 млн.т). Производство свинины выросло на 7,5% (до 1 млн. т).



При всем этом место на рынке мяса для отечественных производителей еще есть: они закрывают пока только 70% рынка.

Информационная служба ИД «Крестьянин»

Халяль подкрался незаметно

Мультикультурализм, о сомнительной эффективности которого в последнее время в Европе заявляют не только члены правой оппозиции, но и представители либерального истеблишмента, обсуждают и в России.

Не смотря на многонациональный состав страны, многих явлений, которые давно стали привычными на Западе, здесь не знают. За последнее время, однако, к этнической преступности в реестр острых вопросов о мигрантах добавились новые – связанные с культурной и социальной жизнью населения.



«Миграция населения обрела ранг такого социального процесса, который оказывает ощутимое влияние на экономику, социальную среду и культуру во множестве стран мирового сообщества, в том числе в России. Миграционные процессы влекут за собой изменения в социальной и демографической структурах российского общества», – говорит **доктор философских наук, директор социологического центра Российской академии госслужбы Владимир Бойков.**

Одним из серьезных влияний миграционных процессов стоит считать индустрию халяля. Халяльная, то есть дозволенная с точки зрения исламских этических норм, продукция уверенно осваивает российский рынок. Во времена СССР немного халяля было в Средней Азии: в специальных лавках продавали, например, консервы с колбасами из конины и не продавали свинины и алкоголя. А сегодня в России в соответствии с этим стандартом работают несколько крупных мясокомбинатов – «Царицыно» (более 4000 тонн колбасной продукции в год), «Приосколье» (более 4500 тонн мяса птицы в год), «Челны бройлер» (более 5000 тонн в год), «ЭКОЛЬ» (более 6500 тонн мяса крупного и мелкого рогатого скота), «Йошкар-Олинский мясокомбинат», «САФА», «Халяль-Аш», Казанский мясокомбинат, Пензенский мясокомбинат, а также птицефабрики «Ясные зори», «Белая птица», «Павловская» и некоторые другие. Чтобы получить право ставить знак «halal» на упаковке, продукт сертифицируется специальной комиссией Совета муфтиев России – Халяльную еду можно купить не только в «этнических магазинах», но и в самых крупных сетях-ритейлерах – «АША-

Не», «Перекрестке», «Петерсоне», «МЕТРО» и других. Покупают ее, конечно, в основном, мусульмане. Отмечается, однако, и рост числа покупателей – не мусульман.

По материалам Jasta

Снижение импортных квот на мясо

Вступает в силу постановление правительства России от 27.07.2011 г. №616 г. Москвы «О тарифных квотах в отношении говядины, свинины и мяса домашней птицы на 2012 г.».

В документе говорится, что квота на импорт мяса свинины составит 320 тыс. тонн, квота на свиной тримминг (обрезь) – 30 тыс. тонн. Квота на импорт мяса птицы, кроме мяса механической обвалки, на 2012 год запланирована в объеме 250 тыс. тонн, квоты на мясо птицы механической обвалки (фарш) составит 80 тыс. тонн.

Напомним, в 2011 году квоты на импорт мяса птицы составляли 350 тыс. тонн, свинины – 500 тыс. тонн. Квота на куриный фарш ранее не выделялась в отдельную позицию.

Квоты на импорт свежего и охлажденного мяса крупного рогатого скота устанавливаются на уровне 30 тыс. тонн, замороженного – 530 тыс. тонн. Этот показатель соответствует квотам на 2011 год.

РБК



Дотации на птицеводство и свиноводство

Правительство утвердило дотации в размере 9 млрд рублей на развитие птицеводства и свиноводства. Поддержка государства позволит увеличить производство мяса в стране. Самым крупным получателем субсидий – более 1,5 млрд рублей – станет Белгородская область, где сосредоточена треть промышленного свиноводства России.

Ленинградская область, являющаяся крупным производителем мяса птицы, получит более 400 млн рублей, Краснодарский край – около 370 млн, Челябинская область – около 340 млн рублей.

Группа «Черкизово», исходя из объемов производства продук-

ZALTECH - МИР СПЕЦИЙ



Комплексные смеси специй, вкусо-ароматические композиции и функциональные добавки австрийской фирмы ZALTECH для производства:

- Всех видов колбас
- Копчено-вареных продуктов
- Полуфабрикатов
- Кулинарных изделий
- Маринадов

Москва	(495) 642-82-42
Санкт-Петербург	(812) 363-31-66
Астрахань	(8512) 33-74-76
Владимир	(4922) 34-66-11
Волгоград	(8442) 26-52-52
Краснодар	(861) 210-09-71
Казань	(843) 224-52-61
Липецк	(4742) 41-78-73
Новосибирск	(383) 363-03-70
Барнаул	(3852) 63-39-12
Томск	(3822) 40-56-96
Омск	(3812) 37-36-00
Саранск	(8342) 23-04-98
Самара	(8462) 64-26-08
Саратов	(8452) 35-11-88
Тамбов	(4752) 72-89-90
Челябинск	(351) 261-99-60
Ярославль	(4852) 72-18-85
Воронеж	(4732) 39-56-08
Нижний Новгород	(831) 275-82-54

Приглашаем Вас
посетить наш стенд на выставке

АГРОПРОДАМШ-2011
11-15 октября

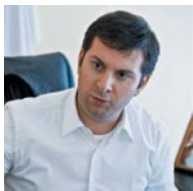
Москва, ЦВК «Экспоцентр»
Пав.1, стенд 1D40

Приглашаем к сотрудничеству
региональных представителей.

Приглашаем на работу
ТЕХНОЛОГА-МЕНЕДЖЕРА.

Эксклюзивный представитель ZALTECH
в России ООО «БИОФУД СПАЙС»
Тел./Факс: (495) 642-82-42, (498) 602-76-40
e-mail: spices@biofood.ru

ции, рассчитывает получить около 382 млн рублей на птицеводство и около 168 млн рублей – на свиноводство.



По словам **генерального директора Группы «Черкизово» Сергея Михайлова**, такая поддержка правительства «чрезвычайно необходима, поскольку рост цен на зерно оказал давление на прибыльность бизнеса из-за увеличения себестоимости мясной продукции».

Кроме того, в этом году группа смогла приобрести около 100 тыс. тонн зерна из интервенционного фонда по ценам ниже рыночных, тем самым закрыв потребности в зерне до сентября-октября 2011 года, пояснил Михайлов.

«Мы также приветствуем вышедшее недавно постановление о значительном снижении импортных квот на мясо птицы и свинину, которые в 2012 году составят 250 тыс. тонн и 320 тыс. тонн соответственно», – заявил Михайлов. – Пересмотр квот будет способствовать дальнейшему наращиванию отечественного производства и позволит значительно снизить импорт мяса птицы и свинины уже в следующем году».

Вестн.Ру



Оленеводческие хозяйства Чукотки

Оленеводческие предприятия Чукотского АО в 2011 году планируют увеличить производство оленьины на 29,4% по сравнению с прошлым годом.

Как сообщил **заместитель начальника Управления сельского хозяйства и продовольствия Чукотского АО Сергей Давидюк**, ожидаемый убой оленей – 1973 т против 1524,6 т в 2010 году, сообщает пресс-служба управления информационной политики региона.

«Значительная часть оленьины будет перерабатываться на высокотехнологичных убойных пунктах в селах Анкачан и Амгуэма. Также осенью этого года планируется ввести в строй аналогичный комплекс в селе Хатырка Анадырского района», – добавил Сергей Давидюк.

Доля переработанной на убойных пунктах оленьины в 2011 году составит 36% от общего объема забоя. Рост производства оленьины на Чукотке обусловлен увеличением спроса жителей округа на экологически чистое оленьее мясо, а также началом поставок оленьины в образовательные учреждения региона с сентября текущего года. Эта мера, принятая по инициативе Правительства Чукотского АО, позволит обеспечить сельхозпредприятия округа гарантированным сбытом, а школы и детские – сады свежим диетическим мясом.

Сейчас на Чукотке действуют 16 оленеводческих предприятий, в том числе пять племенных. По состоянию на 1 сентября, общее поголовье хозяйств – 212,8 тыс. оленей.

Север ДВ



Пензенская область будет снабжать Москву свининой

В Мокшанском районе Пензенской области будет создан свиноводческий агрохолдинг полного цикла. В холдинг войдут комплекс по выращиванию свиней, комбикормовый завод, элеватор и предприятие по изготовлению мясной продукции.

Проект строительства агрохолдинга губернатор Василий Бочкарев обсуждал с членами регионального правительства на рабочем совещании 3 августа.

Оснащенный современным оборудованием свинокомплекс расположится на 11 площадках и при выходе на полную мощность будет производить 52 тысячи тонн мяса в год. Проектная мощность завода по производству комбикормов, который будет построен в селе Нечаевка, составит 50 тонн комбикорма в час.

Для производства мясной продукции планируется построить мясокомбинат, либо изготавливать готовую продукцию совместно с ООО «Русская молочная компания» на площадке в Нижнеломовском районе. В этом случае планируется создать единый комплекс по переработке свинины, а также мяса птицы, которое будет производить «Русмолко».

Объем производимой агрохолдингом продукции позволит обеспечить мясной продукцией не только Пензенскую область, но и соседние регионы, в том числе и столицу.

Кроме того, в рамках проекта предполагается строительство под Мокшаном рабочего поселка на

150 домов, где будут жить работники агрохолдинга. По мнению губернатора, это должны быть молодые талантливые специалисты.

«Значительную часть сотрудников холдинга должны составлять молодые, легко обучаемые люди. Для них мы предоставляем программу поддержки по строительству жилья. Кроме того, компания-инвестор будет организовывать обучение специалистов, в том числе и за границей», – подчеркнул глава региона.

Проект строительства агрохолдинга – инвестиционный, в роли инвестора выступает компания «Agro-line». Общий объем инвестиций на первом этапе реализации проекта составит 6 млрд. рублей, из них 1,5 млрд. руб. – собственные средства инициатора проекта, 4,5 млрд. – инвестиционный кредит ОАО «Россельхозбанк».

Пенза-Пресс

Производство баранины и козлятины сократилось

По оценке «Экспресс-Обзор», объем производства баранины и козлятины (парной и замороженной) в России в 2010 году сократился почти на 17,4%.



В структуре производства баранины в России большую долю составляет парное, остьевое, охлажденное мясо. Козлятина в России производится в небольших объемах и не оказывает существенного влияния на развитие рынка. Производство баранины, как и производство говядины, – слабое звено в мясной отрасли России. Это связано не только с трудностями, с которыми приходится сталкиваться производителям, но и с неразвитостью культуры потребления баранины в России.

Изначально, овцеводство в России было ориентировано на производство шерсти. Отрасль была значимой для государства, поскольку обеспечивала государственный заказ на шерсть для производства военных шинелей. В начале 1990-х годов было принято решение отказаться в армии от шинелей из натурального сука и перейти на синтетические ткани.

Для экономической рентабельности овцеводства реализация шерсти и шкур – более важная составляющая бизнеса, чем мясо. В свое время 1 кг шерсти по стоимости приравнивался к 15 кг баранины. Таким образом, экономически обоснованное решение об отказе от закупки

шерсти для шинелей привело к снижению рентабельности овцеводства в регионах, где оно считалось исторически значимым.

Сейчас основные регионы-производители баранины – Республика Дагестан и Ставропольский край в Северо-Кавказском ФО и Московская область в Центральном ФО.

Openmarket.ru

Россия оставила Белоруссию без мяса

В магазинах Белоруссии не хватает мяса, так как его у пограничного в долгах соседа перекупает Россия, считают в Bloomberg.

В июне правительство Белоруссии запретило частным лицам вывозить из страны основные потребительские товары, такие как бытовая техника, продукты питания и бензин. С 1 июля в рамках Таможенного союза жители России получили возможность обходить этот запрет, пишет агентство.

«Предприниматели просто покупают мясо у государственных поставщиков и продают его русским с огромными прибылями», – заявил 24 августа **заместитель министра сельского хозяйства и продовольствия Белоруссии Василий Павловский**.

Тем не менее, как считает Павловский, Белоруссии не следует стремиться к уравниванию цен на мясо и молоко с российскими. «Сегодня дисбаланс в ценах ощутим. Мы не догоним российский рынок по ценам, к этому стремиться не надо», – сказал замминистра, пояснив, что в странах большая разница в средней зарплате – в России она гораздо выше.

С 26 августа цены на мясные полуфабрикаты на рынках и ярмарках Белоруссии уже не зависят от предельных максимальных отпускных цен. Такие меры приняты правительством для увеличения объемов реализации мяса на рынках республики, исключения его спекулятивной перепродажи и создания конкурентной среды.



По данным белорусских СМИ, на 26 августа максимальная отпускная цена свинины в полуторах составляла 11,45 тысячи белорусских рублей за килограмм (то есть около 70 рублей по официальному курсу). Накануне власти Белоруссии повысили предельные максимальные отпускные цены на говядину и свинину на 10%.

BFM.RU

Ноу-хау технологий переработки ОТ СЫРЬЯ ДО ПРОДУКТА

Marel - ведущий мировой производитель высокотехнологичного оборудования и комплексных линий для пищевых отраслей по переработке мяса, птицы, рыбы, глубокой переработке и производству полуфабрикатов.

Компания Marel, объединив широко известные торговые марки Marel, Stork Poultry Processing и Townsend Further Processing, предлагает своим заказчикам уникальную возможность обращаться в единый центр для получения ответов на все производственные вопросы.

Используйте наши знания и опыт в разработке решений для Вас!

Приглашаем Вас посетить наш стенд № 22E50 (Павильон 2, зал 2) на выставке АГРОПРОДМАШ-2011 в Экспоцентре на Красной Пресне в Москве 10-14 октября 2011 года!





■ **ВСЕ ИЗ ОДНИХ РУК**

Проектирование пищевых предприятий

Оборудование для мясо-, птице-
и рыбопереработки

Упаковочное и взвешивающее
оборудование

Запасные части и расходные материалы

Специи и добавки

Сервис



Фирма
ALLTEX

будет рада видеть Вас
на выставке

Агропродмаш-2011

с 10 по 14 октября

среди гостей

нашего стенда **FD100**

в павильоне

Форума!



www.alltex.ru

Событие:
конкурс «Лучшие продукты
питания Санкт-Петербурга-2011»



Мы – лучшие!

Третьего сентября Санкт-Петербургская общественная организация потребителей «Общественный контроль» назвала десять победителей отраслевого конкурса «Лучшие продукты питания Санкт-Петербурга». Среди них – «Издательский Дом «СФЕРА», который был награжден «За услугу» – выпуск журналов для предприятий пищевой промышленности.

В числе других победителей конкурса – «Санкт-Петербургский молочный завод «Пискаревский», «МК «Диет-продукт», «Фабрика домашних солений», «Концерн «Пять звезд» (Кронштадтский мясоперерабатывающий завод), «Пироговый Дворик», компании «Влад», «Десерт Фенте-зи», «Петроспирт», «Карат Плюс».

Общественный смотр

Конкурс «Лучшие продукты питания Санкт-Петербурга» является первым (отраслевым) этапом системы конкурсов по качеству «Сделано в Санкт-Петербурге», который проводится на основании распоряжения правительства города.

Главная цель конкурса заложена в его названии: выявить пищевые продукты, изготовленные на территории Санкт-Петербурга, которые не только соответствуют обязательным требованиям нормативных документов, но и имеют лучшие потребительские свойства. Для выполнения этой задачи было проведено четырехуровневое исследование продукции, длившееся с апреля по август.

Первый уровень – отбор претендентов на основании результатов постоянного мониторинга безопасности и качества пищевых продуктов, реализуемых через розничную торговую сеть. Второй – общественный смотр потребительских свойств пищевых продуктов, традиционно устраиваемый на ежегодном Фестивале продуктов питания «ВКУСНОГРАД». В этом году смотр проходил в конце мая на Крестовском острове в Приморском парке Победы и парке аттракционов «Диво-Остров».

Конкурсный отбор победителей в этом году был таким же бескомпромиссным, как и в предыдущие годы.

Лаборатория забраковала

Лабораторным исследованиям в испытательной лаборатории «ПЕТЭКС», входящей в структуру СПб ГУ «Центр контроля качества товаров (продукции), работ и услуг», были подвергнуты 29 образцов девяти изготовителей, закупленных сотрудниками СПб ООП «Общественный контроль» в розничной торговой сети. Ряд образцов был выпущен по техническим условиям (ТУ). Для всестороннего анализа этой продукции изготовители предоставили не только свои технические условия, но и рецептуры. Проверялись такие показатели, как наличие и количественное содержание консервантов, красителей, генетически-модифицированных организмов, других компонентов, влияющих на качество продукта. Таким образом, комплекс лабораторных исследований для оценки конкурсной продукции значительно превышал требования, предъявляемые на этапе производственного контроля.

Помимо физико-химических исследований тщательному анализу подверглась информация для потребителя, которую изготовители наносят этикетку.

Четвертым и последним уровнем оценки качества продукции стала ее дегустация, в которой приняли участие специалисты в области качества пищевых продуктов, представляющие ведущие экспертные организации города: ФГУ «Тест-С.-Петербург», СПб ГУ «Центр контроля качества товаров (продукции), работ и услуг», ВНИИ Жиров, ГУ «Санкт-Петербургская городская ветеринарная лаборатория».

Награда найдет героев

По словам Всеволода Вишневецкого, председателя СПб ООП «Общественный контроль», конкурсный отбор победителей в этом году был таким же бескомпромиссным, как и в предыдущие годы. Именно этим можно объяснить тот факт, что только 23 образца продукции из 28 успешно прошли все четыре уровня и были названы лучшими продуктами питания Санкт-Петербурга, получив путевку на второй этап общегородского конкурса по качеству «Сделано в Санкт-Петербурге».

Заключительный этап конкурса «Сделано в Санкт-Петербурге» пройдет в сентябре-октябре, а в первой декаде ноября состоится торжественное подведение итогов конкурса в Смольном. **ms**

Победители конкурса «Лучшие продукты питания Санкт-Петербурга-2011»

1. ООО «Санкт-Петербургский молочный завод «Пискаревский»

- Ацидобифилин пюр-пак, не сладкий

2. ООО «МК «Диетпродукт»

- Сосиски «Докторские-Натура»
- Сардельки «Элитные-Натура»

3. ООО «Фабрика домашних солений»

- Капуста «по-корейски»
- Салат шампиньоны «по-корейски»
- Огурцы соленные

4. ООО «Концерн «Пять звезд» (Кронштадтский мясоперерабатывающий завод)

- Сосиски «Молочные» ц/ф
- Нарезка Ассорти колбаса с/к Брауншвейгская/Сервелат в защитной среде

5. ООО «Пироговый Дворик»

- Пирог с судаком в сливках
- Пирог с карельской клюквой

6. ООО «Влад»

- Салат «Оливье»

7. ООО «Десерт Фантези»

- За услугу по реализации продукции
- Пломбир классический ванильный ЗАО «РАМОЗ»
- Пломбир ванильный в шоколадной глазури в вафельном рожке «Ленинградский рожок», ОАО «Холод»
- Пломбир ванильный в сахарном вафельном рожке с шоколадной глазурью с растительным жиром «Гигантер», ООО «АльтерВЕСТ XXI век»
- Пломбир крем-брюле в сахарном вафельном рожке с шоколадной глазурью «Гигантер», ООО «АльтерВЕСТ XXI век»
- Пломбир ванильный с шоколадным трюфелем в вафельном рожке в шоколадной глазури «Хрустаччо», ОАО «Холод»
- Пломбир ванильный с карамелью в вафельном рожке в шоколадной глазури «Хрустаччо», ОАО «Холод»

8. ЗАО «Петроспирт»

- Вода питьевая первой категории «Елизавета»
- Напиток безалкогольный «Вода столовая «Мариинская»
- Вода минеральная лечебно-столовая «Екатерингофская»

9. ЗАО «Карат Плюс»

- Торт «Захар»
- Пирожное «Вупи» (сливочное)
- Пирожное «Вупи» (шоколадное)

10. ООО «Издательский Дом «СФЕРА»

- За услугу — издание журналов для предприятий пищевой промышленности

Знаете ли Вы рецепт успеха конкуренции?

Ведущие мировые предприятия мясной отрасли успешно сотрудничают с CSB-System.



Посетите нас на выставке АГРОПРОДАМШ-2011 с 10 по 14 октября 2011 В Экспоцентре на стенде FC 160 в павильоне Форум Москва



IT-решение для всего
Вашего предприятия



CSB-System
INTERNATIONAL

CSB-System в России:
115455, г. Москва, ул. Пятницкая, 73
тел.: +7 (495) 64-15-156
факс: +7 (495) 95-33-116

197342, г. Санкт-Петербург
ул. Белоостровская 2, офис 423
тел: +7 (812) 44-94-263
факс: +7 (812) 44-94-264

e-mail: info@csb-system.ru
www.csb-system.ru

Гость:



Татьяна Пискарева,
руководитель дирекции выставок
пищевой промышленности
ЗАО «Экспоцентр»

Беседовала:



Беседовала:

Виктория Загоровская

«Агропродмаш»: площадка новых идей

16-я международная выставка «Оборудование, машины и ингредиенты для пищевой и перерабатывающей промышленности» «Агропродмаш-2011» пройдет с 10 по 14 октября в «Экспоцентре». Выставка организована ЗАО «Экспоцентр» при содействии Министерства сельского хозяйства РФ, под патронатом Торгово-промышленной палаты РФ и Правительства Москвы.

Этот крупнейший российский проект в сфере высоких технологий для индустрии продовольствия нацелен на техническое перевооружение российских предприятий агропромышленного комплекса, реализацию национального проекта «Развитие АПК».

О значении мероприятия для агропромышленного комплекса страны, а также о том, что нового ожидает его участников и посетителей в этом году, мы поговорили с **руководителем дирекции выставок пищевой промышленности ЗАО «Экспоцентр» Татьяной Пискаревой.**

– **Татьяна Назаровна, какое место принадлежит выставке «Агропродмаш» среди других мероприятий схожей тематики? В чем ее главные особенности?**

– Выставка «Агропродмаш» занимает ведущее место среди выставок аналогичной тематики, которые проводятся в России. Особенность ее, в первую очередь, заключается в комплексном подходе к формированию экспозиции. Фактически в ее разделах представлен весь спектр оборудования для отраслей пищевой промышленности: технологическое оборудование для производства продуктов питания и напитков, технологии производства и применения ингредиентов, добавок и специй, упаковочное и весовое оборудование, контрольно-измерительное и аналитическое, холодильное, торговое оборудование и многое другое.

Также особенность выставки выражается в том, что вся она поделена на тематические салоны, в зависимости от отрасли пищевой промышленности. Над таким разделением мы начали работать пять лет назад.

В ходе комплектования выставки этого года происходит расширение многих тематических салонов, в том числе разделов «Переработка мяса», «Производство напитков», «Переработка овощей и фруктов», «Упаковочное оборудование и материалы», «Про-





мышленная санитария и гигиена, контроль качества продукции», «Ингредиенты, добавки и специи» и других.

В частности, салон ингредиентов соберет около 60 фирм, что на 12% выше показателей прошлого года. Кроме того, мы наблюдаем существенное расширение номенклатуры салона: если ранее основную долю экспозиции составляли решения для мясной и рыбной промышленности, то в этом году широко будут представлены и ингредиенты для молочной, кондитерской, хлебобулочной отраслей.

В разделе упаковочного оборудования и материалов будут представлены около 80 компаний – рост составит 15%. Рынок упаковки ежегодно растет на 10%, поэтому неудивительно, что и наша экспозиция расширяется. В этом году у нас будут полностью укомплектованы все три зала восьмого павильона, уже ставшего традиционным местом демонстрации упаковочных решений, хлебопекарного и кондитер-

На выставке представлены ведущие мировые бренды, заявляющие о своих новинках, и с каждым годом лидеров рынка на выставке становится все больше.

Всего в выставке этого года примут участие около 700 компаний. Но, на самом деле, их больше. Например, «АгроЗ», «Антес», «Шаллер» представляют множество фирм, занимающихся оборудованием.



ского оборудования и впервые – решений для переработки фруктов, овощей и их консервации.

Тематический салон, посвященный холодильному оборудованию, несмотря на наличие специализированных выставок, которые являются нашими прямыми конкурентами, пользуется большой популярностью, и многие компании предпочитают его профильным мероприятиям по данной тематике.

В последнее время наблюдается значительное развитие рынка комплектующих, агрегатов и материалов для пищевой промышленности. В рамках «Агропродмаш-2009» была впервые проведена выставка-салон «Агропродмаш-Комплект», которая оказалась крайне востребованной и каждый год пополняется новыми экспонентами. Этот самый молодой салон в этом году увеличится на 15%, а по сравнению с 2009 годом – на 30%. В числе новых крупных участников – компании «Гидросервис», Sfoggiatech (Италия) и Sick Ag (Германия).

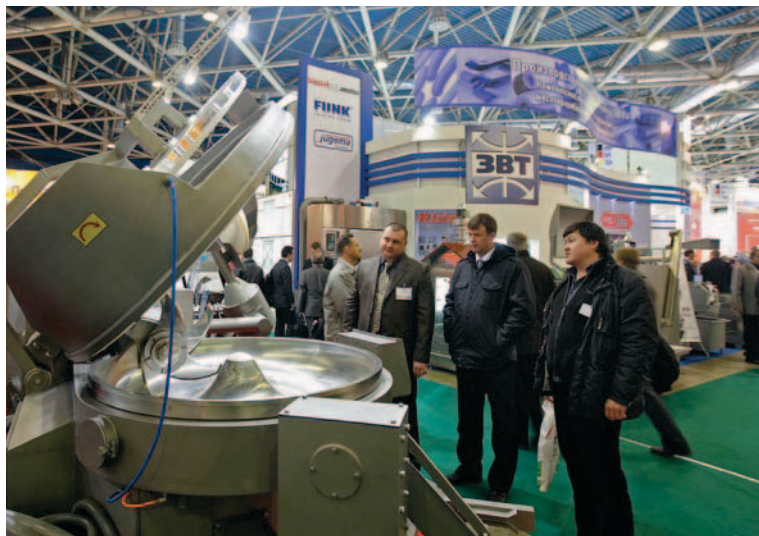
Отличием выставки «Агропродмаш» в этом году является предложение нашим экспонентам широкого спектра готовых высокотехнологичных решений для производства продуктов питания. Условия постоянной конкуренции подталкивают производителей пищевой отрасли к поиску новых возможностей внедрения автоматизации пищевого производства, которые помогут нарастить объемы выпуска и увеличить прибыль, снизив при этом себестоимость продукции.

Компании AAT FORDERSYSTEME UND AUTOMATISIERUNGSTECHNIK GMBH (Германия), ATTIANESE F.&ZITO A. S.N.C. и CEIA SPA (Италия), «Автоникс» (Корея), «Вексон», «Исит», «Омрон Электроникс», «ЭЙ ЭНД ДИ РУС» (A&D RUS), «Формула производства» (Россия) имеют богатый опыт реализации на практике эффективных готовых решений.

Автоматизация производства является наиболее важным показателем уровня технического развития пищевых предприятий, оптимизации производственных процессов и дает экономические преимущества.

Важная особенность выставки «Агропродмаш» состоит также в том, что все фирмы привозят сюда для демонстрации свои последние технологические разработки и оборудование. Фактически в период их возведения на выставочной площадке происходит монтаж целых заводов, так как на мероприятии производится и колбаса, и упаковка, и молочная продукция, и напитки. Многие фирмы показывают свои новинки в действии.

На выставке «Агропродмаш» представлены ведущие мировые бренды, заявляющие о своих новинках, и с каждым годом лидеров рынка на выставке становится все больше. Прежде всего, это компании из Гер-



мании, Италии, Австрии, Франции, Бельгии, Швейцарии, Нидерландов и, конечно, России (например, «Пищмашсервис», «ПТИ», «Омега», «Тензо-М» и другие). Необходимо отметить американские и японские фирмы. Отрадно, что присутствуют также Украина и Белоруссия. В выставке 2011 года примут участие более 35 стран Европы, Америки и Азии.

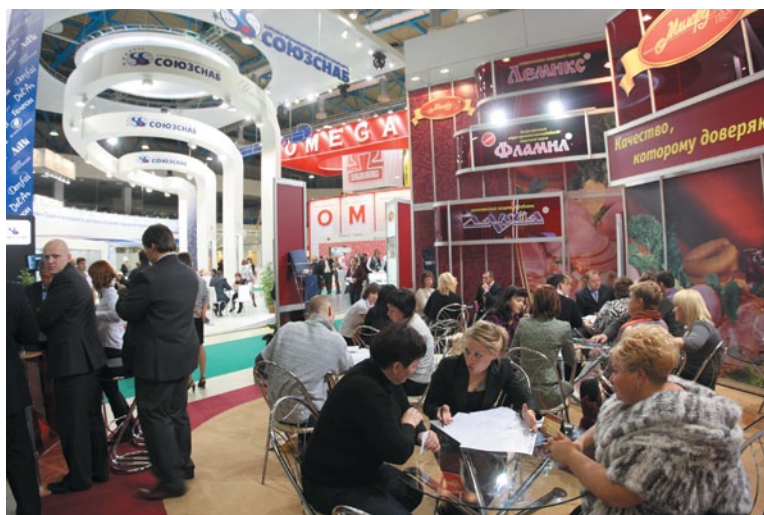
Всего в выставке этого года примут участие около 700 компаний. Но, на самом деле, их больше. Например, «АгроЗ», «Антес», «Шаллер» представляют множество фирм, занимающихся оборудованием.

– Назовите, пожалуйста, самые яркие стенды прошлого года. Чем они Вам запомнились?

– У нас всегда можно увидеть множество больших красивых стендов. Например, с точки зрения дизайна, можно отметить стенды «Могунции», «Шаллера», «Атлантис-Пак» и компании «Логос». С точки зрения насыщенности экспонатами, которые привлекают внимание посетителей, необходимо выделить стенды компаний «Матимэкс», «Бегарат», «АгроЗ». Прекрасный стенд у «Союзснаба», который делает акцент на том, что компания использует натуральное сырье. Некоторые стенды напоминают рестораны с хорошей кухней. Великолепные упаковочные стенды у компаний «Мультивак», «АйСиАй», «УЛЬМА ПАКАДЖИНГ» и у таких российских фирм, как «Таурас Феникс», «Русская трапеза», «Мерпаса».

– Как Вы считаете, каким образом можно повысить эффективность участия в мероприятии?

– Вопрос сложный. Самое главное – к выставке надо готовиться, проводить максимально эффективную рекламную кампанию, которая должна затрагивать все источники информации – интернет,



где всем участникам «Агропродмаша» предоставляется возможность разместить информацию о себе и своей продукции, чтобы посетители смогли познакомиться с их предложениями заранее, договориться о встрече на выставке, забронировав переговорную в деловом центре или условившись о времени посещения стенда. На Западе подобные услуги предоставляются на платной основе, у нас же этот сервис бесплатный.

– Какие темы будут в центре внимания в рамках деловой программы этого года?

– Ежегодно выставку сопровождает серьезная деловая программа. В этом году мы планируем провести Мясной конгресс «Приоритеты развития. Основы экономической эффективности. Конкурентоспособность. Изменения в пищевом законодательстве» совместно с Всероссийским научно-исследовательским институтом мясной промышленности им. В. М. Горбатова. Конгресс объединит более 100 производителей и переработчиков мяса, научных специалистов, консультантов по технике и оборудованию, закупщиков и поставщиков сырья и многих других участников агропродовольственного рынка для обсуждения изменений в пищевом законодательстве, дискуссий на тему безопасности и конкурентоспособности, диалогов вокруг сбыта и логистики. Мероприятие пройдет в формате выступлений, открытых диалогов и живых дискуссий.

Конгресс объединит более 100 производителей и переработчиков мяса, научных специалистов, консультантов по технике и оборудованию, закупщиков и поставщиков сырья и многих других участников агропродовольственного рынка для обсуждения изменений в пищевом законодательстве, дискуссий на тему безопасности и конкурентоспособности, диалогов вокруг сбыта и логистики. Мероприятие пройдет в формате выступлений, открытых диалогов и живых дискуссий.



Татьяна Пискарева:

«К выставке надо готовиться, проводить максимально эффективную рекламную кампанию, которая должна затрагивать все источники информации – интернет, отраслевую прессу, телевидение, радио, а также правильно организовать работу на своем стенде».

отраслевую прессу, телевидение, радио, а также правильно организовать работу на своем стенде. У нас в «Экспоцентре» традиционно проводится бесплатный семинар, который так и называется: «Как эффективно участвовать в выставке». На семинаре читаются лекции, ведутся практические занятия, посвященные тому, как грамотно выстраивать работу на стенде компании, взаимодействовать с посетителями.

Целью выставки является не только демонстрация новинок, но и создание условий для максимально эффективного ведения переговоров, деловых контактов. Мы создали новый раздел на нашем сайте,

Также у нас состоится VI Международный технологический форум «Инновационные технологии и оборудование в молочной промышленности». На этапе формирования его программы организатор форума, санкт-петербургская компания «Империя», провела опрос посредством call-центра среди посетителей выставки, узнав, какие темы интересуют их в первую очередь.

Кроме того, многие компании самостоятельно организуют семинары и конференции в рамках выставки «Агропродмаш».

Отмечу, что вход на выставку будет платным. Но для специалистов пищевой отрасли, которые зарегистрировались у нас на сайте и получили электронный билет, вход будет бесплатным на все дни работы выставки. Электронные билеты экономят время посетителей, так как они не стоят в очередях и не заполняют анкет! **МС**



Стационарные установки высокого давления HDC



Предлагаемые Kärcher стационарные установки высокого давления гарантируют высочайшую эффективность и рентабельность **1**. Они обеспечивают решающие преимущества во всех случаях, требующих регулярного выполнения больших объемов работ по очистке и дезинфекции в пищевой промышленности **2**. Новые аппараты Kärcher HDC базируются на самой современной технике и отличаются высочайшей

функциональностью. Установки конфигурируются в соответствии с пожеланиями покупателей **3**. Интеллектуальные концепции управления и защиты гарантируют их экономичную и бесперебойную работу **4**. Модельный ряд состоит из аппаратов серии Classic, Standard и Advanced **5**. Доступна обширная программа принадлежностей для индивидуального оснащения постов отбора **6**.

Технические характеристики:

- производительность до 12 000 л/ч
- макс. температура воды на входе до 85 °C
- макс. рабочее давление 80 – 160 бар



Технические характеристики:

- для одноврем. работы до 12 операторов
- автомат. вкл. нажатием на рычаг пистолета
- шланги и трубопроводы ВД – в поставке

KÄRCHER®
makes a difference*



Прогнозируемый оборот торговых сетей в России в 2011 году составит около 1 950 млрд. руб.

The annual turnover of food retailing chains is anticipated to make approximately 1950 bln Rubles in 2011.

Рынок розничных продуктовых сетей

Рынок розничных продуктовых сетей (или сетевой ритейл) начал свое активное развитие в конце 1990-х – начале 2000-х годов. За это время на рынке появилось несколько крупных игроков, закрепивших за собой большую часть рынка. Тем не менее, несмотря на наличие ярко-выраженных лидеров рынка, сам он находится еще далеко от насыщения.

Текущая ситуация на рынке

Сегодня на рынке существует несколько форматов розничных сетей: дискаунтер, супермаркет, гипермаркет, cash & carry, магазин у дома.

Оборот розничной торговли среди торговых сетей составил в I полугодии 2011 г. 912,1 млрд. руб. Прогнозируемый оборот торговых сетей в 2011 году в России – около 1 950 млрд. руб.

Уровень конкуренции на рынке можно охарактеризовать как высокий – здесь наблюдается олигополия, так как пять игроков рынка занимают большую его часть. Для борьбы с данной ситуацией в 2010 г. был введен «Закон о торговле», согласно которому один игрок не может обладать в регионе долей большей, чем 25% от рынка.

Наиболее развитые регионы с точки зрения обеспечения присутствия розничных продуктовых сетей – это Москва и Санкт-Петербург.

Food Retailing Market

The active growth of food retailing chains market (or so-called chain retailing) started in late 1990-es - early 2000s. Within these years several prominent players established who captured the major market share. In spite of the apparent leaders' presence at the market the latter is considered far from being saturated.

Current Market Overview

Current food retailing chains are operating in several styles, namely discount stores, supermarkets, hypermarkets, cash & carry, neighborhood stores.

Food retailing chains turnover made 912.1 bln rubles in the first half of 2011. The annual turnover of food retailing chains is anticipated to make approximately 1950 bln rubles in 2011.

The competition level is evaluated as high – the market is characterized by oligopoly, while 5 prominent players dominate over its major share. To overcome this situation the Trade Act was introduced



Автор:

Анастасия Птуха,
генеральный директор
ГК Step by Step

The author:

Anastasiya Puhta,
Director General of
GC Step by Step



В регионах пока наблюдается лишь один активный игрок, которого можно причислить к монополистам рынка. Это компания «Магнит», которая в своей стратегии развития заявляет о дальнейших активных действиях на региональных рынках.

На данный момент происходит процесс консолидации игроков рынка и перестраивания политики продвижения услуг розничных сетей. Данные процессы вызваны последствиями экономического кризиса 2008-2009 гг., который в свою очередь серьезно повлиял на потребительские предпочтения и всю структуру потребления на российском рынке сетевого ритейла.

Российский рынок розничных сетей напрямую зависит от общей экономической ситуации в стране. В настоящее время макроэкономические показатели таковы, что рынку не «грозят» ни стремительное падение, ни активный рост. Наблюдается относительная стабильность по показателям уровня жизни населения, оборотов розничной торговли и уровню инфляции.

Росту объема оборота розничной торговли способствуют продолжающееся сокращение чистых сбережений и увеличение потребительского кредитования, что оказывает влияние на ассортиментный объем продаж продовольственных и непродовольственных товаров в розничной торговле.

Форматы розничных сетей

Современные форматы продуктовых магазинов занимают около 75% в продуктовом товарообороте в центральной России, самым популярным форматом из них являются супермаркеты. Их доля в товарообороте в среднем составляет 28%, доля дискаунтеров – 24%, гипермаркетов – 23%.

Диаграмма 1. Доля форматов в продуктовом ритейле, %.

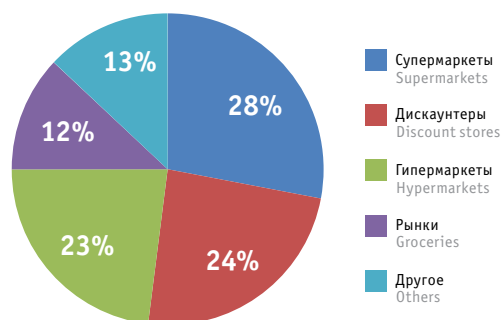


Chart 1. Various trade forms' share in food retailing market, %.

Источник: Cushman & WakefieldStiles & Riabokobylko.

Source: Cushman & WakefieldStiles & Riabokobylko.

in 2010 forbidding single companies to control over 25% market share in the region.

Moscow and St Petersburg are considered the most saturated regions in the country in terms of retailing chains presence.

Outside Moscow and St Petersburg only one player is operating who can be considered the market monopolist. It is 'Magnit' Company whose development strategy stipulates for continuation of activity at regional markets.

At the moment consolidation of prominent players is in process as well as adaptation of a new retailing chains promotion policy. The above phenomena are consequences of the global economic crisis that burst out in 2008-2009 which in its turn significantly changed customers' preferences and the general pattern of consumption at Russian chain retailing market.

Russian retailing chains market depends directly on the domestic economic climate. Current macroeconomic environment does not suggest either precipitation or brisk growth. Living standard indexes, retailing turnover, inflation rate is assessed as relatively stable.

Retailing turnover growth is boosted by on-going net dissaving and consumer lending expansion which impacts food and nonfood goods range sales volume at retailing market.

Chain Retailing Forms

Modern styled grocery stores owns approximately 75% of food turnover in the center of Russia, the most popular store form here is supermarket. Supermarkets' share in total turnover is about 28%, discount stores account for 24%, and hypermarkets - 23%.

For today the key form of chain retailing promotion is hypermarket and that it will stay for 2-3 years. It is especially effective for retailers' development in regions as it presents a specific type of storing shop which does not need distribution center and, correspondingly, any additional logistics. Price level can be decreased by reduction of utility, staff, rental and advertising costs. Alongside with that hypermarkets are considered highly-effective business.

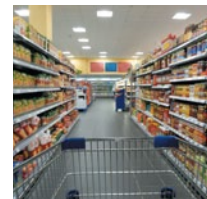
Market Leaders and Competition

App. 13% of retailing market is accounted by the prominent chain retailers as per 2010 and early 2011.

Table 1 demonstrates the leading share of X5 Retail Group among chain retailers in total turnover (5%).

The collected data allow ranging the companies in question according to net revenue (i.e. sort in descending order with regards to 2010 revenue):

X5 Retail Group N.V
 OAO 'Magnit'
 OOO 'Aushan' (GROUPE AUCHAN SA)
 Metro Group Russia
 GK 'O'Key'
 'LENTA'
 GK 'DIXI'
 GK 'Victoria'
 'Azbuka Vkusa'.



For the next two or three years hypermarket will remain the key form of chain retailing promotion.

В ближайшие два-три года ключевым форматом для продвижения сетевой розницы будет гипермаркет.

В настоящее время и в ближайшие два-три года ключевым форматом для продвижения сетевой розницы будет гипермаркет. Особенно он эффективен для развития ритейлеров в регионах, так как является своеобразным магазином-складом, который не требует построения распределительного центра и соответственно дополнительной логистической нагрузки. Повысить ценовую доступность возможно за счет меньших издержек на коммунальные услуги, персонал, аренду и рекламную деятельность. Вместе с тем работа гипермаркетов отличается высокой эффективностью.

Лидеры рынка и уровень конкуренции

На 2010 год и начало 2011г. крупнейшие игроки сетевого ритейла занимают около 13% рынка розничной торговли.

Как видно из таблицы 1, «X5 Retail Group» занимает наибольшую долю по обороту среди сетевых ритейлеров на рынке розничной торговли (5%).

Имея полученные данные, можно составить рейтинг изучаемых компаний, основываясь на показателе чистой выручки (то есть по убыванию объема выручки 2010 году):

X5 Retail Group N.V
ОАО «Магнит»
ООО «АШАН» (GROUPE AUCHAN SA)
Metro Group Russia
ГК «О'КЕЙ»
«ЛЕНТА»
ГК «ДИКСИ»
ГК «Виктория»
«Азбука вкуса».

Лидером по количеству магазинов является ОАО «Магнит» (на июль 2011 г. 4 460 магазинов). Возможно, это связано с тем, что компания больше ориентируется на города с численностью населения менее 500 тыс. человек.

Помимо того, что компания X5 Retail Group N.V. является лидером по общему объему выручки, она также занимает первое место по общему объему торговой площади. Это объясняется тем, что компания объединяет и активно развивает такие сети как «Перекресток», «Карусель», «Пятерочка» и «Копейка».

Необходимо отметить, что «Азбука вкуса» – единственная компания, которая работает только в сегменте «премиум». Она является безоговорочным лидером в премиальном сегменте, и пока значительных конкурентов у нее не наблюдается.

Совокупная доля рынка пяти крупнейших ритейлеров в продовольственном сегменте в 2010 году составила 13%. Наиболее сильным игроком по охвату можно считать ОАО «Магнит», который активно развивается в регионах, с приобретением дискаунтера «Копейка» X5 Retail Group также активно продвинулась в освоении региональных рынков.

Сделка компаний «Дикси» и «Виктория» по слиянию увеличила активы ГК «Дикси», благодаря

ОАО «Магнит» является лидером по количеству магазинов (4,460 магазинов на июль 2011г.). Это можно объяснить тем фактом, что компания ориентирована на города, где население не превышает 500,000 человек.

В дополнение к самому высокому индексу совокупной выручки X5 Retail Group N.V. является лидером по общей торговой площади. Это лидерство является результатом активной разработки «Перекресток», «Карусель», «Пятерочка» и «Копейка» сетей, принадлежащих компании.

Следует отметить, что единственной компанией, работающей в сегменте «премиум» является «Азбука Вкуса». Это абсолютный лидер в данном сегменте, не имея значительных конкурентов в настоящее время. Совокупная доля рынка топ-5 крупнейших ритейлеров в сегменте продуктов питания составила 13% в 2010г. Наиболее заметным игроком в плане географического охвата можно назвать ОАО «Магнит», которое активно работает в регионах; «X5 Retail Group» также совершил большой шаг вперед в региональном рынке, приобретя «Копейка» магазин.

Приобретение компаний «Дикси» и «Виктория» увеличило активы ГК «Дикси»; из-за этой сделки компания вошла в топ-5 сетей ритейла.

Конкуренция среди ключевых игроков рынка характеризуется следующими особенностями:

Основной задачей для большинства производителей продуктов питания является минимизация затрат.

Расширение торговой площади, региональная экспансия. Последнее осуществляется в двух направлениях, т.е. развитие сети гипермаркетов и приобретение бесчисленных магазинов в районах.

Усиление конкурентной борьбы происходит за счет расширения ассортимента, дополнительных услуг, внедрения специальных мероприятий по продвижению.

Дистанционная торговля, т.е. e-commerce.

Активная работа с собственными брендами.

Further Development and Growth Factors

Согласно Министерству промышленности и торговли, доля продвинутой розницы, включая супермаркеты, магазины дискаунтеров, торговые центры и магазины в районах, составит от 35 до 70% к 2020 году при условии развития российской экономики. В условиях инертных и энергетически ресурсоемких сценариев продвинутой розницы развитие будет происходить медленнее, и их доля в общем обороте составит 60 и 65% соответственно.

Доля сетей в розничной торговле ожидается достигнуть 65% к 2020 году. В то же время, доля мелких предприятий снизится – до 22% к 2020 году.

Российские потребители становятся более осторожными и уделяют больше внимания соотношению цены и качества, отдавая предпочтение товарам лучшего качества за ту же цену.

В условиях рецессии российские ритейлеры ведут борьбу за позиционирование, которое будет наиболее привлекательным для потребителей, т.е. «самые низкие цены». Однако, в настоящее время низкая цена не является

АШАН

X5RetailGroup

МАГНИТ

METRO

О'КЕЙ

ЛЕНТА

ДИКСИ

ВИКТОРИЯ
СЕТЬ СУПЕРМАРКЕТОВ

АЗБУКА
ВКУСА

* В качестве основных игроков рынка выступают следующие компании:

ООО «АШАН»
X5 Retail Group N.V.
ОАО «Магнит»
Metro Group Russia
ГК «О'КЕЙ»
«ЛЕНТА»
ГК «ДИКСИ»
ГК «Виктория»
«Азбука вкуса»

Новая эра куттерной техники



Куттер SUPREME CUT

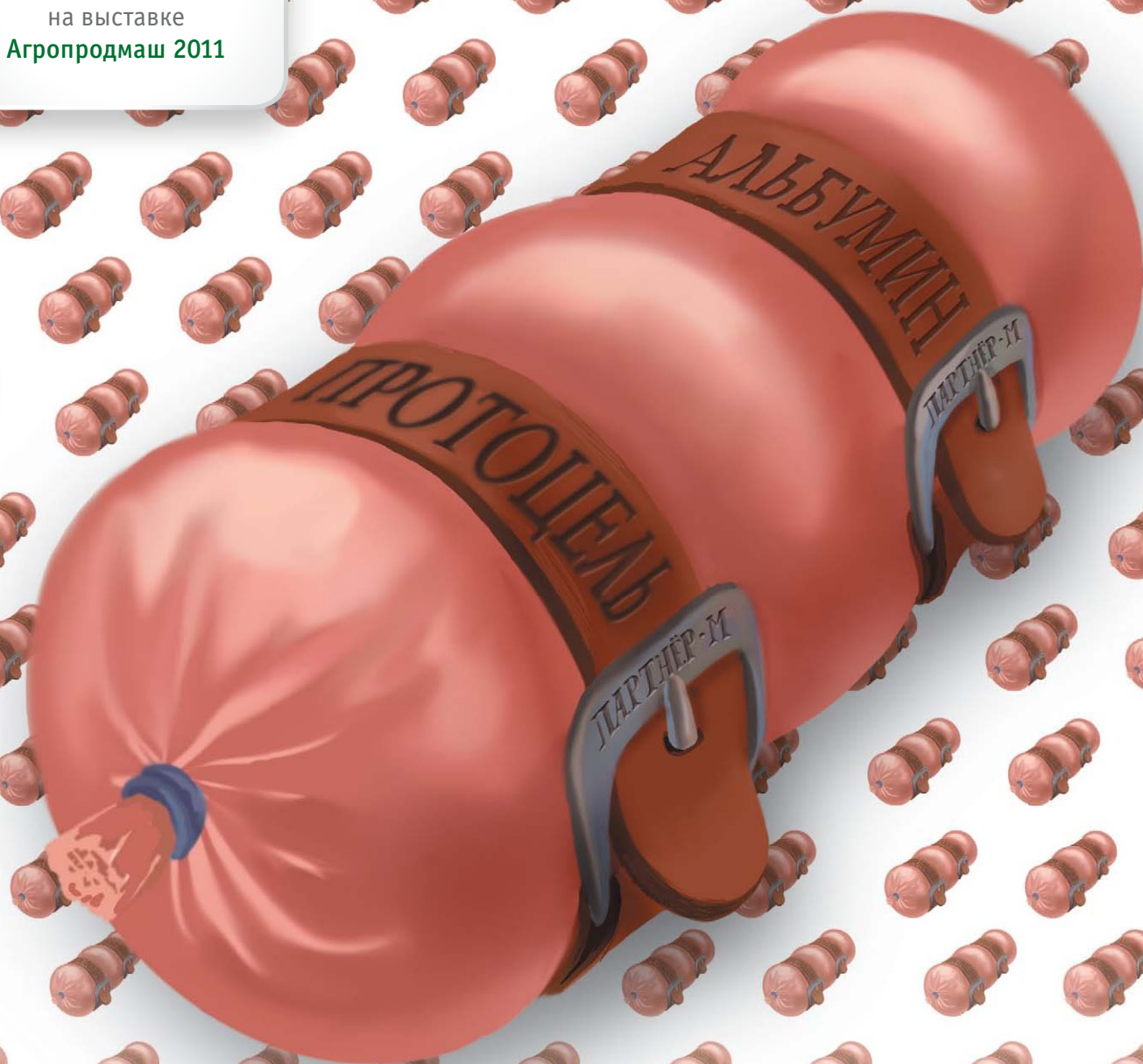
- новый конструкционный материал
- рекордная скорость 180 м/сек (до 6000 об/мин)
- несравненно тихий

Наше оборудование:

- скоростные вакуумные и вакуумно-варочные куттеры
- мясорубки и волчки
- мешалки и вакуумные мешалки
- дробилки и эмульсаторы



Приглашаем посетить
наш стенд **1D25**
на выставке
Агропродмаш 2011



Плазма крови высокой очистки **ALBUMEN** компании SONAC, высокофункциональный животный белок **ПРОТОМАКС**, животный краситель из гемоглобина крови **HARIMIX**, белково-соевый концентрат нового поколения **ГЕЛЕКОН**, высокофункциональная растительная клетчатка «премиум» класса **ПРОТОЦЕЛЬ**.



ПАРТНЕР-М

109316, г. Москва,
ул. Талалихина, д. 26, стр. 4,

249096, Калужская обл.,
г. Малоярославец,
пер. Калинина, д. 11

тел./факс: **+7 (499) 270-01-65**
+7 (495) 676-62-61

тел.: **+7 (48431) 313-82**
моб. тел.: **+7 (901) 995-35-65**
e-mail: **partnermk@mail.ru**

www.partnermk.ru

данной сделке компания находится на данный момент в пятерке лидеров рынка розничного сетевого ритейла.

Ключевые тенденции в конкуренции между основными игроками рынка следующие:

Основная задача большинства продуктовых ритейлеров – снижение издержек.

Увеличение торговых площадей, региональная экспансия. Экспансия идет одновременно по двум направлениям: развитие сети гипермаркетов и поглощение бесчисленного множества магазинов «у дома».

Увеличение покупательской способности за счет предложения широкого ассортимента, за счет внедрения дополнительных услуг, проведения различных акций, специальных предложений.

Развитие дистанционной торговли – продажа через интернет.

Активизация работы с private labels – товарами собственной торговой марки.

Перспективы развития и факторы роста

В том случае, если экономика России будет развиваться по инновационному сценарию, к 2020 г. доля современных форматов розничной торговли, в том числе супермаркетов, дискаунтеров, торговых центров и магазинов шаговой доступности, в стране увеличится с 35 до 70%. Так считает Министерство промышленности и торговли.

При инерционном и энергосырьевом вариантах развития экономики современные форматы будут развиваться медленнее, и к 2020 г. их доля в общем обороте составит 60 и 65% соответственно.

По прогнозам, доля сетей в розничной торговле к 2020 г. достигнет уровня 65%, доля малых предприятий, напротив, по прогнозам будет уменьшаться – до 22% в 2020 г.

Российские покупатели стали бережливее и теперь уделяют больше внимания соотношению цены и качества, стремясь получить за те же деньги лучший товар.

В условиях кризиса российские ритейлеры вели борьбу за привлекательное для потребителей в современных условиях позиционирование – «самые низкие цены». Однако, как свидетельствуют эксперты рынка, уже сейчас низкая цена не является характеристикой, отличающей одного ритейлера от другого в умах потребителей. И, в среднесрочной перспективе, розничным сетям необходимо будет сместить акценты с ценового позиционирования, предложив потребителю иные атрибуты, отражающие уникальность сети, например, хорошее «соотношение цены и качества», сбалансированный ассортимент, понятный мерчендайзинг, постоянное присутствие товаров на складе.

После кризиса россияне стали более рациональными в своем покупательском поведении, и чувствительность к промо-акциям существенно выросла, что в будущем может стать важнейшим инструментом для активизации спроса.

Таблица 1. Динамика роста розничных сетей, 2007-2011 гг.

Основные игроки Key Players	2007	2008	2009	2010	Июль 2011 June	Доля на рынке розничной торговли на 2010 г. (по обороту)* Retail market share, as per 2010 (annual turnover)*
ОАО «Магнит» OAO 'Magnit'	2,203	2,439	3,228	4,055	4,460	3%
«X5 Retail Group» 'X5 Retail Group'	1,362	1,729	1,992	2,262	2,683	5%
ОАО «ТД «Копейка» OAO 'TD 'Kopeyka'	438	501	588	600	Boшла в X5 Retail Group Acquired by X5 Retail Group 647	— —
ОАО «ДИКСИ Групп» OAO 'DIXI Group'	372	439	526	616	664	менее 1% below 1%
ОАО «ГК «Виктория» OAO 'GK 'Victoria'	194	216	208	257	261	менее 1% below 1%
«Седьмой Континент» 'Sedmoy Kontinent'	127	138	139	142	149	менее 1% below 1%
«Метро Групп» 'Metro Group'	38	67	74	149	96	2%
ООО «Ашан» OOO 'Ashan'	28	42	42	45	47	3%
ООО «Лента» OOO 'Lenta'	26	34	36	39	40	менее 1% below 1%
«О'КЕЙ» 'O'KEY'	21	31	45	57	59	менее 1% below 1%
Всего Total	4,809	5,636	6,878	8,222	9,106	13%
Темпы роста Growth rate	14,2%	17,2%	22,0%	19,5%	10,8%	—

* имеется в виду весь рынок розничной торговли, не только сетевая розница

* the research was not limited to chain retailers and covered the whole retailing market

Table 1. Retailing chains growth dynamics, 2007-2011

distinguish any of retailers in customers' minds, the experts evidence. Thus, in the mid-run retailing chains will have to move the focus from the price positioning to some other benefits, for example, attractive price-quality ratio, well-balanced product range, coherent merchandising, and permanent availability of goods.

The recession has made the Russians' buying behavior more reasonable and significantly sharpened response to promotion activities which may serve as the key instrument of demand stimulation.

New products introduction is another growth factor at Russian market both today and tomorrow. In 2010 new products accounted for 20% of all the commodity headings at urban stores in Russia.

The most success in Russia is gained by brands with high-developed distribution network, so it is reasonable to anticipate the market players to strengthen their logistics and distribution facilities.

The market experts predict the highest growth to the second tiers cities. It can be suggested that the key

* The key market players:

ООО 'Ashan'
X5 Retail Group N.V.
ОАО 'Magnit'
Metro Group Russia
GK 'O'KEY'
'LENTA'
GK 'DIXI'
GK 'Viktoria'
'Azbuka Vkusa'

Новинки – еще один фактор роста на российском рынке сегодня и в будущем. В 2010 году на полках торговых точек в городской России на их долю приходилось 20% товарных позиций.

Самого значительного успеха добиваются в России бренды, которые активно развивают дистрибуцию, поэтому можно прогнозировать усиление логистических и дистрибуционных возможностей игроков рынка.

Наибольшим потенциалом для роста, по мнению экспертов рынка, на данный момент обладают города второго эшелона. Можно предположить, что основные игроки рынка будут развивать свои сети в данном направлении.

В крупных городах в ближайшие несколько лет можно ожидать роста количества гипермаркетов. Пока же уровень концентрации этих магазинов остается невысоким. На миллион жителей Москвы приходится три гипермаркета, Нижнего Новгорода – семь, в Санкт-Петербурге – 10. В Европе – 14 гипермаркетов.

Отметим, что основными негативными факторами для компании, выходящей на рынок розничных продуктовых сетей, являются: насыщение рынков крупных городов, высокий уровень конкуренции на рынке, а также «Закон о торговле», согласно которому торговые сети, доля которых в определенных регионах превышает 25%, не могут далее там развиваться. **mc**

The highest growth is predicted by the market experts to the second tiers cities.

Наибольшим потенциалом для роста, по мнению экспертов рынка, на данный момент обладают города второго эшелона.

market players will develop their chains in the above direction.

The number of hypermarkets in major cities will grow in up-coming years. At the moment this stores' concentration remains low. In Moscow 3 hypermarkets are accounted per every million of citizen, in Nizhny Novgorod – 7 hypermarkets, and in St Petersburg are 10 ones. For comparison, in Europe 14 hypermarkets are working per each million of citizens.

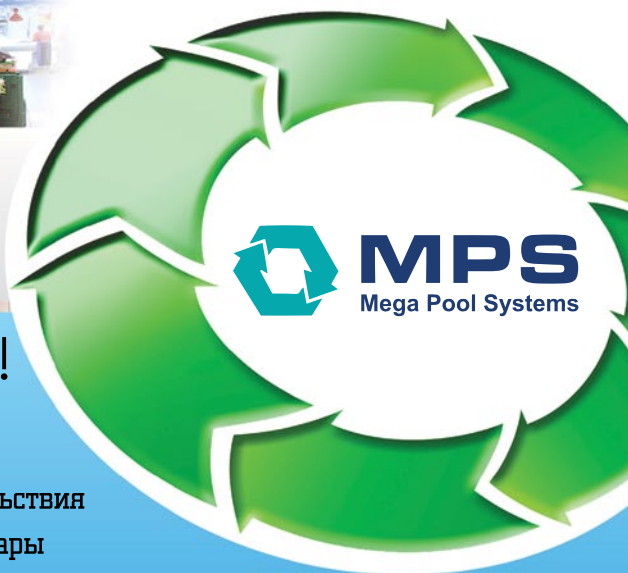
The key negative factors that should be considered by a company entering the retailing chain market are saturation of major cities' markets, high competition level, as well as Trade Act impeding the development of retailing chains whose share in certain regions exceeds 25%. **ms**



- ✓ Организация и управление оборотом складной пластмассовой тары для хранения и транспортировки продовольственной продукции от производителя до магазина.

ПУЛИНГ - впервые в России!

- ✓ Снижение логистических издержек между товаропроизводителями и торговлей
- ✓ Гарантированное сохранение качества продовольствия
- ✓ Объединение усилий для оптимизации оборота тары
- ✓ Решение экологических проблем



+7 (812) 309 46 49

www.megapoolsystems.com

E-mail: info@megapoolsystems.com

В сложенном состоянии тара MPS экономит до 80% объема



Автор:



Павел Малышев,
эксперт по маркетингу и бизнес-планированию
Группы компаний «Агриконсалт»

Рынок свинины Омской области

Россия в 2010 году произвела 2,3 млн. тонн мяса свинины и импортировала 0,7 млн. тонн. Учитывая, что объемы экспорта крайне незначительны, емкость рынка составляет около 3 млн. тонн. Несмотря на рост производства и все еще существенные объемы импорта мяса, уровень среднелового потребления свинины в России по сравнению с развитыми западными странами по-прежнему продолжает оставаться на относительно невысоком уровне.

Таблица 1. Поголовье свиней в Омской области, тыс. гол.

	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Хозяйства всех категорий	500	545,7	581,8	544	541,8	511,7
Сельскохозяйственные организации	303,4	298	327,8	322,6	344,0	330,0
Крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели	13,1	20,5	23,6	17,3	13,4	12,1
Хозяйства населения	183,5	227,2	230,4	204	184,4	169,6

Источник: данные ФСГС РФ

Таблица 2. Производство свиней на убой в живом весе в Омской области, тыс. тонн

	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Хозяйства всех категорий	91,6	104,6	115	121,5	118,9	115,2
Сельскохозяйственные организации	46,5	49,9	47,1	52,1	56,0	57,1
Крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели	4	4,4	6,6	7,2	5,5	4,2
Хозяйства населения	41,1	50,3	61,3	62,3	57,5	53,9

Источник: данные ФСГС РФ

Производство натуральных полуфабрикатов из свинины, по итогам 2010 года оценивается на уровне 120-130 тыс. тонн. При этом в 2005 году, объемы производства данной продукции составляли не более 10-15 тыс. тонн.

По предварительным данным, Омская область в 2010 году произвела около 83 тыс. тонн свинины в убойном весе. В структуре производства скота и птицы, доля свинины занимает 47%, что превышает среднероссийский (32,3%) и среднесибирский (37%) показатели.

Производство

Поголовье свиней в хозяйствах населения Омской области в 2007 году увеличилось по сравнению с 2005 г. на 25% и составило 230,4 тыс. гол. Этому способствовала продажа хозяйством ЗАО «Новоазовское» Азовского района крупных партий животных населению. Однако, начиная с 2008 г., поголовье стало снижаться, и по итогам 2010 г. оценивалось в 169,6 тыс. гол.

Таблица 3. Баланс рынка мяса и мясопродуктов в России, Омской области и соседних регионах в 2009 г., тыс. тонн

	Ресурсы				Использование				
	Запасы на начало года	Производство	Ввоз, включая импорт	Итого ресурсов	Производственное потребление	Потери	Вывоз, включая экспорт	Личное потребление	Запасы на конец года
Российская Федерация	743,5	6 719,8	2 919,2	10 382,5	41,3	17,6	65,1	9 454,8	803,7
Алтайский край	27,3	182,3	15,4	225,0	1,6	1,1	42,3	157,1	22,9
Новосибирская область	11,8	141,3	72,4	225,5	0,2	0,3	50,3	163,8	10,9
Омская область	17,3	182,4	21,7	221,4	0,8	0,1	51,6	152,2	16,7
Томская область	5,4	63,0	34,9	103,3	0,0	0,1	32,2	65,6	5,4
Курганская область	6,0	44,0	33,9	83,9	0,1	0,1	9,8	64,6	9,3
Тюменская область	14,8	107,1	67,4	189,3	0,4	0,6	2,6	169,0	16,7

Рост цен на зерно делает свиноводство в личных подсобных хозяйствах нерентабельным.

Поголовье свиней в сельхозорганизациях за 2005-2010 г. выросло на 8,8% и составило 330 тыс. голов. Общее поголовье свиней в хозяйствах всех категорий оценивалось по итогам 2010 г. в 511,7 тыс. голов, то есть примерно на уровне 2005 г.

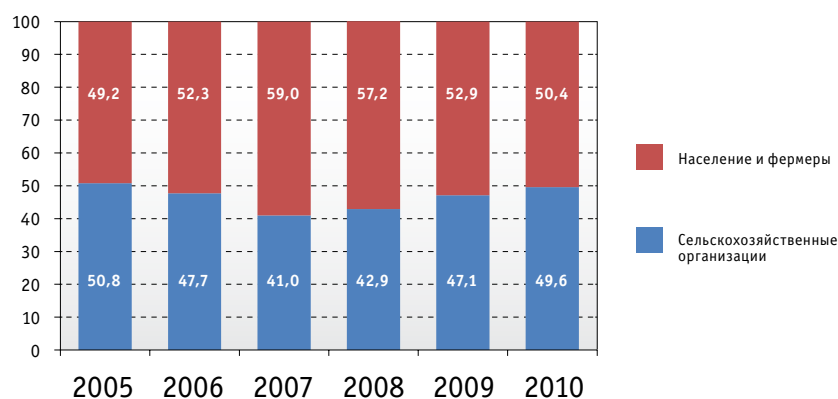
Доля сельхозорганизаций в структуре поголовья составляет 64,5%, что примерно соответствует среднероссийскому показателю.

В регионе наблюдается стабильный рост производства свиней на убой в живом весе в сельхозорганизациях. За 2005-2010 г. производство выросло с 46,5 тыс. тонн до 57,1 тыс. тонн (прирост 22,8%).

Начиная с 2008 г., производство свиней в хозяйствах населения и крестьянских (фермерских) хозяйствах сокращается. Высокие цены на корма и ГСМ, финансовые затруднения, большая доля ручного труда, недостаток рабочей силы являются факторами, сдерживающими деятельность личных подсобных хозяйств. Также необходимо отметить слабую обеспеченность населения агротехническими, зоотехническими, транспортными и другими услугами. Отсутствует инфраструктура обслуживания и обеспечения деятельности личных подсобных хозяйств.

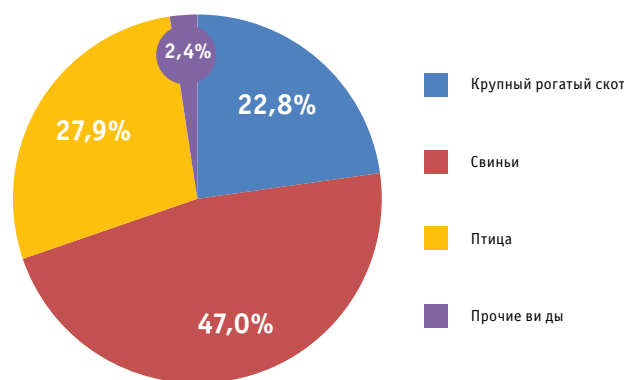
В целом за 2005-2010 гг. производство свиней в живом весе по всем категориям хозяйств за 2005-2010 гг. выросло с 91,6 до 115,2 тыс. тонн (+25,8%)

Рисунок 1. Структура производства свиней в живом весе в Омской области, %



Источник: данные ФСГС РФ

Рисунок 2. Структура производства скота и птицы в убойном весе в Омской области, %



Источник: данные ФСГС РФ

Доля сельскохозяйственных организаций в структуре производства в последние годы колеблется в диапазоне 42-50%.

Емкость рынка и потребление

В целом потребление мяса и мясопродуктов в Омской области составляет 66 кг на человека в год (по данным за 2009 год), что превышает средние показатели по Сибирскому федеральному округу (60 кг.) и по России (61 кг.)

Уровень насыщенности мясного рынка в среднем по России составляет около 70% (см. таблицу 3), однако существенно различается в разрезе регионов. Если говорить об Омской области и соседних регионах, то наиболее насыщены рынки Омской области (119,2%) и Алтайского края (114,9%). Потребность в мясе и мясопродуктах в этих регионах может быть полностью покрыта за счет местного производства. Далее следуют Томская область (96,0%), Новосибирская область (86,2%), Курганская (68,0%) и Тюменская области (63,2%). По объемам ввоза (ввоз из других регионов и импорт) мяса и мясопродуктов лидируют Новосибирская (72,4 тыс. тонн) и Тюменская область (67,4 тыс. тонн). Далее следуют Томская (34,9 тыс. тонн) и Курганская (33,9 тыс. тонн) области. Наименьшие объемы ввоза в 2009 году были зафиксированы в Омскую область и Алтайский край – 21,7 и 15,4 тыс. тонн соответственно.

Согласно неофициальным данным, жители Омской области потребляют свинины на 25% больше, чем в среднем по России. Таким образом, емкость рынка свинины региона может быть оценена на уровне около 60 тыс. тонн.

Надо отметить, что в 2010 году в Омской области было произведено 41,1 тыс. тонн замороженных и подмороженных мясных полуфабрикатов (-4,4% к 2009 г.) и 3,7 тыс. тонн охлажденных мясных полуфабрикатов (+12,2% к 2009 г.). Таким образом, в Омской области, как и в России в целом, наблюдается повышение интереса к охлажденным мясным полуфабрикатам, главным образом натуральным. Однако их доля в общем объеме производства на данный момент существенно меньше, чем в среднем по России – всего около 8,2% против 33,8%.

Таблица 4. Крупнейшие производители свинины в парном весе в Омской области и соседних регионах.

№ п/п	Название	Регион	Принадлежность к холдингу, группе компаний	Объем производства в 2009 году, тонн		
				мясо и субпродукты – всего	в т. ч. свинина в парном весе	в т. ч. субпродукты пищевые убойных животных
1	ОАО «Мясокомбинат Омский»	Омская область	ПРОДО	32 163	29 585	1 991
2	ЗАО «Аграрная группа МП»	Томская область	Сибирская Аграрная Группа	21 200	17 400	3 600
3	ООО «Кудряшовский мясокомбинат»	Новосибирская область	Копитания	15 400	14 700	640
4	ОАО «ОМСКИЙ БЕКОН»	Омская область, г. Калачинск	ПРОДО	6 900	6 500	390
5	ОАО «Мясокомбинат «Черепановский»»	Новосибирская область	Российские мясопродукты	8 674	5 896	319
6	ООО «МЗК «Черепановский»»	Новосибирская область	Российские мясопродукты	9 900	4 900	370
7	ОАО «Мясокомбинат Ялуторовский»	Тюменская область		2 600	1 700	100
8	ОАО «Пурагроук»	Тюменская область		2 700	1 600	150
9	ОАО «КУДРЯШОВСКОЕ»	Новосибирская область	Копитания	840	830	18
10	ЗАО «Племзавод-Юбилейный»	Тюменская область	Племзавод-Юбилейный	710	690	21
11	ЗАО «Карасукский мясокомбинат»	Новосибирская область		4 500	560	250
12	ЗАО «Аграрная Группа»	Томская область	Сибирская Аграрная Группа	550	480	72
13	ЗАО «Продовольственная корпорация «ОША»»	Омская область	«Группа«ОША»»	630	380	11
14	ОАО «КООППРОМ»	Тюменская область		920	380	57
15	ООО «Согласие»	Тюменская область		290	280	14

Источник: Первое независимое рейтинговое агентство (FIRA)

Таблица 5. Основные показатели по отрасли «Производство мяса и мясопродуктов» в 2010 г.

№ п/п	Показатель	Россия	СФО	Омская область
1	Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и иных аналогичных обязательных платежей) за период с начала отчетного года, тыс. руб.	410 768 523	53 833 409	11 131 000
2	Прибыль (убыток) от продажи товаров, продукции, работ, услуг с начала отчетного года, тыс. руб.	22 262 991	2 724 135	638 062
3	Инвестиции в основной капитал, тыс. руб.	17 714 330	1 638 929	388 137
4	Текущая ликвидность (общее покрытие), раз	1,51	1,72	1,91
5	Рентабельность продаж, проц	5,4	5,1	5,7
6	Средняя численность (в чистых окладах) всех работников, чел	189 064	29 345	6 361

Источник: Первое независимое рейтинговое агентство (FIRA)

Конкурентная ситуация

Конкуренция на рынке свинины со стороны локальных производителей в Омской области достаточно высока, однако единственными по-настоящему крупными игроками являются «Омский бекон» и работающий на его сырье «Мясокомбинат Омский».

Среди крупных инвестиционных проектов, которые планируются в Омской области, следует отметить проект компании ООО «РУСКОМ» (торговая марка «Сибирские колбасы»). Компания, которая является крупным игроком на рынке мясопереработки региона, намерена построить в Омской области свиноводческий комплекс производственной мощностью 110 тыс. голов в год. Объем инвестиций в проект – более 2 млрд руб. Планируется, что средства в виде кредита предоставит омское отделение Сбербанка.

Дальность поставок мяса и мясopодуктов является важным аспектом организации бизнеса. Особенно остро данный вопрос встает при торговле охлажденной продукцией. Несмотря на то, что ряд крупнейших холдингов, благодаря развитой транспортно-логистической системе, имеет возможность организации поставок готовой продукции на расстояния более 1 тыс. км (например, «Мираторг» поставляет свою продукцию из Белгородской области в Санкт-Петербург), для большинства производителей такие поставки, как правило, нерентабельны или затруднительны в силу логистических и прочих ограничений.

В большинстве случаев, транспортное плечо при торговле мясом и мясopодуктами не превышает 500 км. Поэтому при конкурентном анализе локального рынка, кроме производителей Омской области, необходимо рассматривать предприятия близлежащих регионов – Новосибирской, Томской, Тюменской и Курганской областей. Крупнейшие производители свинины Омской области и соседних регионов представлены в таблице 4.

Цены на продукцию

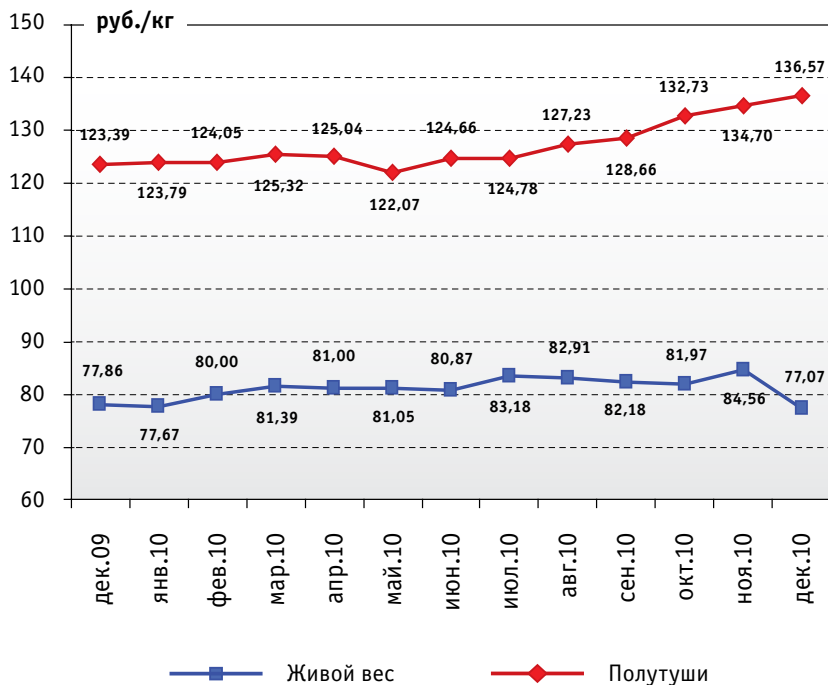
Средняя цена на живых свиней в Сибирском федеральном округе по итогам 2010 г. составила 77,07 руб./кг. (-1,0% к 2009 г.)

Рисунок 3. География конкурентного анализа



- | | |
|--------------------------|-----------------------|
| 1. Омская область | 4. Тюменская область |
| 2. Новосибирская область | 5. Курганская область |
| 3. Томская область | |

Рисунок 4. Динамика цен производителей на свинину в СФО в 2010 г.



Источник: ФГС РФ

Рост цен на свинину в полутушах был выше среднероссийского – около 10,7% против 7,6% в среднем стране. По итогам года цена на свинину в полутушах в СФО составила 136,57 руб./кг.

В Западной Сибири наибольший уровень цен наблюдается в Новосибирской и Тюменской областях, наименьший – в Алтайском крае и Омской области.

Необходимо отметить, что уровень цен может существенно колебаться в зависимости политики конкретных мясоперерабатывающих предприятий. Так, например, в Алтайском крае диапазон цен составляет от 62 до 78 руб. за кг в живом весе (см. таблицу 8). Существенное влияние на уровень закупочных цен может оказывать качество продукции и объемы поставок (при возможности обеспечить крупные объемы поставок цена, как правило, возрастает).

В целом, для успешной работы предприятия его уровень цен должен соответствовать уровню цен основных конкурентов (среднерыночным), при более высоком качестве.

Положение дел в отрасли

Основные показатели по отрасли «производство мяса и мясopодуктов» приводятся в таблице 5. По итогам 2010 года на Омскую область приходится 21,7% работников, занятых в отрасли производства мяса и мясopодуктов в СФО, а также 20,7% выручки, 23,4% прибыли, 23,7% от произведенных в округе инвестиций в основной капитал. Показатели рентабельности продаж и текущей ликвидности превышают средние по округу и средние по России.

Согласно данным национального доклада «О ходе и результатах реализации в 2008 году государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008 – 2012 годы», Омская область относится к регионам с рентабельностью производства мяса свиней на уровне 10-30%.

Согласно целевой отраслевой программе «Развитие свиноводства в России на 2010-2012 годы», разработанной Министерством сельского хозяйства РФ совместно с Национальным союзом свиноводов, увеличение производства свинины в России к 2012 году составит

Таблица 6. Группировка субъектов РФ по рентабельности производства мяса свиней, включая промышленную переработку, в сельскохозяйственных организациях в 2008 г. (без бюджетных субсидий).

Рентабельность (убыточность)	Число субъектов	Субъекты Российской Федерации
Рентабельные	39	
до 10%	22	Республики: Дагестан, Коми, Карачаево-Черкесская, Удмуртская, Чувашская Края: Алтайский, Камчатский, Краснодарский, Пермский, Ставропольский Области: Волгоградская, Воронежская, Калининградская, Кемеровская, Кировская, Курская, Ленинградская, Орловская, Пензенская, Рязанская, Тверская, Ульяновская
10,1-30%	14	Республики: Марий Эл Край: Красноярский Области: Владимирская, Иркутская, Московская, Новгородская, Новосибирская, Омская, Псковская, Самарская, Тюменская, Челябинская Автономная область: Еврейская Город: Санкт-Петербург
свыше 30%	3	Области: Белгородская, Липецкая, Томская
Убыточные	39	
до 20%	19	Республики: Башкортостан, Бурятия, Мордовия, Татарстан Край: Приморский Области: Амурская, Астраханская, Брянская, Вологодская, Калужская, Костромская, Курганская, Нижегородская, Оренбургская, Ростовская, Сахалинская, Свердловская, Тульская, Ярославская
20,1-40%	12	Республики: Адыгея, Кабардино-Балкарская, Карелия, Хакасия Край: Забайкальский Области: Архангельская, Ивановская, Мурманская, Саратовская, Тамбовская Автономные округа: Агинский Бурятский, Ханты-Мансийский
свыше 40	8	Республики: Алтай, Саха (Якутия), Северная Осетия-Алания, Калмыкия, Тыва Область: Смоленская Автономные округа: Чукотский, Ямало-Ненецкий

Источник: Национальный доклад «О ходе и результатах реализации в 2008 году государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 годы».

Таблица 7. Цены производителей Западной Сибири на свинину в живом весе, руб./тонна по состоянию на февраль 2011 г.

Омская область	Новосибирская область	Кемеровская область	Алтайский край	Томская область	Тюменская область
69 012	81 117	76 542	67 159	74 376	81951

Источник: Министерство сельского хозяйства и продовольствия Омской области

до 2,7 млн. т. в убойном весе. Это позволит снизить долю импорта на отечественном рынке до 14% в 2012 году. К 2020 году планируется довести внутреннее производство при умеренном сценарии до 3,96 млн. т. При инновационном варианте развития отрасли производство свинины может увеличиться до 5,6 млн. т. У Омской области есть все необходимые ресурсы для того, чтобы внести свой вклад в реализацию поставленных правительством целей. **МС**

Таблица 8. Закупочные цены предприятий Алтайского края на свиней в живом весе по состоянию на январь 2011 г.

Наименование предприятия	Цена, руб./кг
ОАО «Алейский мясокомбинат»	72-78
ООО «Мясная линия»	66
ООО «Идея Эко»	78
КФХ «Гончаренко»	72
ИП «Кошмак»	62-70

Источник: ИАА «ИМИТ»

Бобровский МК инвестирует в сырьевую базу

ООО «Мясокомбинат Бобровский» приступило к созданию собственной сырьевой базы. Компания намерена за год построить свиномкомплекс на 300 тыс. голов, вложив в проект 3 млрд. руб.



По словам гендиректора предприятия Тимофея Обухова, компания уже начала строительство свиномкомплекса. Проект реализуется на кредитные средства Россельхозбанка, его общая стоимость составит 3 млрд. руб.

Как пояснил господин Обухов, сейчас сырье для мясокомбината приходится покупать в целом ряде регионов, в частности в Липецкой и Белгородской областях. Он добавил, что у предприятия уже есть собственный свиномкомплекс – ООО «Специализированное хозяйство «Московское», которое рассчитано лишь на 12 тыс. голов. Новый же проект закроет потребности мясокомбината в свинине на 70%. Господин Обухов добавил, что свиномкомплекс планируется сдать в эксплуатацию уже через год. Если проект удастся, руководство мясокомбината начнет новое строительство, на этот раз свиномкомплекса на 1 млн. голов в Каменке или в Кашире, где у предприятия есть земля. Его строительство потребует уже около 10 млрд. руб. вложений.

Сегодня на комбинате в день забивают 2 тыс. свиней, производственная мощность комбината составляет 160 т мяса в убойном весе в день и около 300 тыс. т колбасных изделий в месяц. Господин Обухов уточнил, что с запуском нового свиномкомплекса объемы производства на мясокомбинате увеличиваться не будут. Основным собственником предприятия считается бизнесмен Кирилл Алексашин. Финансовые показатели завода не раскрываются.

Напомним, что о намерении обеспечить предприятие сырьевой базой уже не раз заявляло и ОАО «Комбинат мясной Калачеевский». В 2010 году компания анонсировала строительство двух свиномферм общей мощностью 5 тыс. т мяса в убойном весе в год и комплекса по выращиванию крупного рогатого скота на 3,5 тыс. голов. Таким образом гендиректор и основной владелец предприятия Николай Астанин рассчитывал обеспечить себе относительную независимость от поставщиков мяса и колебаний заку-

почных цен: новые проекты должны были обеспечить мясокомбинат сырьем на 40%. Однако строительство до сих пор не началось, а причину задержки на комбинате не комментируют.

Коммерсантъ

«Телец» взял кредит на 143 млн. рублей

Мясоперерабатывающий завод «Телец» взял кредит в ВТБ на 143 млн. рублей для развития производства.

В этом году деятельность комбината «Телец» направлена на формирование собственного мясного холдинга. Завод полностью переходит на изготовление продукции из собственного сырья и продолжает увеличивать собственных перерабатывающих мощностей.

Как сообщает пресс-служба банка, активное сотрудничество ВТБ с крупными сельскохозяйственными компаниями помогает создавать устойчивую финансовую платформу для дальнейшего успешного развития местных производителей.



Напомним, агрокомплекс «Кунгурский» был продан в феврале этого года. Аукцион выиграл завод «Телец». С 2012 года на агрокомплексе начнется строительство нового убойного цеха и мясоперерабатывающего завода. Объект должен быть сдан в 2013 году.

PRM.RU

Сибирская аграрная группа достроит ферму

ЗАО «Сибирская аграрная группа» планирует в 2012 году продолжить строительство фермы крупного рогатого скота в селе Турунтаево в Томском районе, начатое ранее агрохолдингом «Томское молоко».

«Они («Томское молоко») два года строили, и потом она два года была заморожена, не было финансов. Сейчас решен вопрос по собственности, этот объект продан («Сибирской аграрной группе»), оформляются документы, и они начинают работать с банком по получению кредита», – сообщил вчера вице-губернатор Владислав Брок. По его словам, предполагается, что 1,2 тыс. животных будут закуплены за границей и поставлены на ферму в октябре 2012 года. Г-н Брок отметил, что агрогруппа



оценивает проект в 800 млн. руб., однако областная администрация считает, что его стоимость должна составлять не более 600 млн. руб. Областной бюджет поддержит проект в виде субсидий и госгарантий. «В рамках существующей политики Минсельхоза, администрации области по господдержке сельскохозяйственного производства мы будем поддерживать и участвовать в реализации этого проекта. Порядка цифр я не могу называть, потому что они могут меняться», – сказал вице-губернатор. Предполагается, что соглашение между ЗАО и администрацией региона будет подписано в октябре.

Коммерсантъ

«Агро-Белогорье» запустило МЗ

В августе белгородский холдинг «Агро-Белогорье» запустил в Яковлевском районе мясоперерабатывающий завод мощностью 1 млн. голов в год стоимостью 3,5 млрд. руб.

Как сообщили в компании, предприятие должно обеспечить независимость группы в отрасли мясопереработки. Линии предприятия пока работают в тестовом режиме. Кроме того, компания открыла селекционно-генетический центр стоимостью 476,3 млн. руб. Оба комплекса были построены на кредитные средства Центрально-Черноземного банка Сбербанка России. Его председатель Александр Соловьев подчеркнул, что новые мощности «Агро-Белогорья» «построены «с нуля», а не являются приватизированным наследием советских времен», что указывает на реальный рост мощностей в белгородском АПК. По словам присутствовавшего на открытии комплекса губернатора Евгения Савченко, новые проекты обеспечат «генетическую независимость» белгородских мясопроизводителей. Губернатор призвал группу «Агро-Белогорья» заняться выводением собственных пород свиней. «Агро-Белогорье» создано в 2007 году.



Управляет 12 свиномкомплексами, молочными фермами, комбикормовыми заводами, шестью зерновыми компаниями, автотранспортными предприятиями, мясоперерабатывающим заводом, торговым домом. Основной владелец – депутат облдумы Владимир Зотов.

Коммерсантъ

В колонию отправили за несвежее мясо

В Ульяновске к реальному лишению свободы приговорены руководители компании «Агдам», признанные виновными в поставках недоброкачественного мяса в детсады города.

Коммерческий директор Александр Орлов осужден на два с половиной года колонии общего режима со штрафом 200 тыс. рублей, директор по сбыту Дмитрий Касаткин – на шесть лет колонии со штрафом 100 тыс. рублей. Осужденные утверждают, что стали жертвами недобросовестной борьбы за муниципальный заказ.

Уголовное дело было возбуждено после прокурорской проверки, проведенной летом прошлого года по жалобе, поступившей от управления образования мэрии. Как звучало в обвинительном заключении, 27 мая 2010 года ООО «Агдам» выиграло аукцион на поставку мясных



продуктов для детских учреждений (назначив меньшую цену, чем прежний многолетний постоянный поставщик ООО «Деловая Русь»), по результатам которого был заключен договор на поставку с 1 июля мясных продуктов со 133 детсадами. Однако в один из первых дней поставки мяса ветеринарная служба потребовала отгрузки прекратить «в связи с грубыми нарушениями законодательства». По данным обвинения, 6 и 7 июля в 35 детсадов было поставлено более 430 кг говядины «без сопроводительных документов и удостоверения качества и безопасности». «Между тем для каждого детсада должно быть свое удостоверение о качестве, заверенное ветслужбой», – поясняет гособвинитель Татьяна Причалова. По ее словам, в суде работники детсадов пояснили, что полученное мясо «было не бледно-розового, как положено, цвета, а красно-бурое и имело специфический запах несвежего продукта».

Обвиняемые своей вины не признали и утверждали, что все, что произошло – это месть конку-

Новая оболочка

айПил

*Задыми
сосиску!*



Благодаря повышенной
проницаемости оболочки АЙПИЛ
вы можете сделать
сосиски «с дымком»
ещё вкуснее!
А копчёная корочка будет
выглядеть ещё аппетитнее!



айПил

Хорошо коптится и легко снимается
на автоматическом пиллере



АТЛАНТИС-ПАК

эйПил - первая в мире легкосъёмная сосисочная оболочка, изготовленная на основе пластиков.

эйПил можно использовать для:

- производства сосисок и последующего снятия оболочки на автоматическом пиллере
- производства сосисок и последующего хранения и реализации продукции в оболочке.

эйПил обладает самой высокой проницаемостью для коптильного дыма из всех представленных на рынке пластиковых оболочек.

эйПил позволяет производить продукты с традиционными органолептическими характеристиками, свойственным продуктам в целлюлозных, белковых и натуральных оболочках.

эйПил изготавливается по собственной оригинальной технологии из смесей высококачественных материалов, разработанных для компании «Атлантис-Пак» ведущими мировыми производителями полимеров. Качество сырья, используемого для изготовления оболочки, подтверждено российскими и международными сертификатами качества.

эйПил успешно прошёл проверку в Роспотребнадзоре, что подтверждается протоколом испытаний и сертификатом соответствия.

- | | |
|-------------|------------------------|
| Свойство 1. | Лёгкое снятие |
| Свойство 2. | Отличная проницаемость |
| Свойство 3. | Гигиеничность |
| Свойство 4. | Высокая прочность |
| Свойство 5. | Привлекательная цена |

Телефон горячей линии
для России: **8 800 500 8585**
для стран ближнего и дальнего зарубежья: **+7 863 2558585**

Адрес: 346703, Россия, Ростовская область, Аксайский район, х. Ленина, ул. Онучкина, 72
Факс: **+7 (863) 261-85-79**
E-mail: sales@atlantis-pak.ru

Всегда свежая информация о наших продуктах и услугах:
www.ipeel.me
www.atlantis-pak.ru
www.atlantis-pak.com

Все необходимые сертификаты предоставляются по запросу

ренгов, однако, как отмечает госпожа Причалова, «доказательств, подтверждающих эти заявления, представлено не было».

Коммерсантъ

ВТБ кредитует холдинг «Мираторг»

Банк ВТБ открыл агро-промышленному холдингу «Мираторг» (основную прибыль дают свиномкомплексы, расположенные в Белгородской области) четыре кредитные линии общей суммой в 1,8 млрд. рублей и сроком до двух лет, средства пойдут на пополнение оборотного капитала, сообщили «Абигреу» в кредитной организации.



Отметим, что в сентябре губернатор Орловской области Александр Козлов заявил, что «Мираторг» рассматривает возможность реализации в регионе проектов в сфере АПК общей стоимостью более 2 млрд. рублей. Речь идет о строительстве двух ферм по выращиванию крупного рогатого скота мясного направления на 4,5 тыс. голов каждая. Кроме того, «Мираторг» планирует организовать в Орловской области производство сельскохозяйственных культур на площади около 40 тыс. га для обеспечения потребности в кормах. Помимо этого, компания сейчас строит в Курской области четыре свиномкомплекса, а также занимается созданием зерновой компании. Стоимость проектов в регионе составляет около 7,5 млрд. рублей. В Белгородской области агрохолдинг возводит девять свиномкомплексов, каждый из которых рассчитан на 112 тыс. голов в год. Объем инвестиций в проекты составит 13,5 млрд. рублей.

«Мираторг» – вертикально интегрированный холдинг, который включает в себя две зерновые компании, элеватор, комбикормовый завод, 10 автоматизированных свиномкомплексов, а также крупнейшее в России предприятие по убою и первичной обработке мяса, завод по производству полуфабрикатов, логистическую компанию, дистрибьюторские центры в крупных городах России. Чистая прибыль холдинга за первые шесть месяцев 2011 года по МФСО выросла на 23,3% по сравнению с аналогичным периодом 2010 года и составила 1,9 млрд. рублей. Выручка компании за этот период составила 18,1 млрд. рублей.

Агентство Бизнес Информации

«Разгуляй» отдаст половину мясного бизнеса

Бизнесмен Игорь Потапенко, год назад переставший быть крупнейшим акционером группы «Разгуляй», может потерять и часть своего мясного бизнеса.

В 2008 году агрохолдинг выдал аванс в размере 3,5 млрд. руб. трем предприятиям г-на Потапенко – Орскому мясокомбинату, «Оренбургскому бройлеру» и «Уральскому бройлеру» – на покупку земли. С начала 2012 года «Разгуляй» может забрать себе половину мясных активов предпринимателя в счет погашения задолженности.

Как говорится в материалах «Разгуляя», в феврале текущего года группа заключила договор на приобретение 50% акций трех ЗАО – «Орский мясокомбинат», «Оренбургский бройлер» и «Уральский бройлер». Ценные бумаги покупаются у г-на Потапенко, заявили в пресс-службе «Разгуляя».

Как пояснили в компании, в 2008 году группа «Разгуляй» предоставила этим заводам авансы в размере 3,5 млрд. руб. на покупку земель сельхозназначения. По условиям договора «Разгуляй» может получить половину акций трех предприятий в любой момент, начиная с 1 января 2012 года. В связи с этим сделка не потребует отвлечения денежных средств: акции будут приобретены в обмен на авансы, отметили в пресс-службе «Разгуляя».



Игорь Потапенко основал компанию «Разгуляй-Уккрос» в 1992 году, в 2006 году вывел ее на биржу как ОАО «Группа «Разгуляй», разместив 30 млн. акций и получив за них 144 млн. долл. После двух СПО – в ноябре 2007 и июле 2008 года – free-float компании достиг приблизительно 51%. В группу входят активы в сахарном и зерновом секторах АПК. Накануне IPO мясные активы были выведены из «Разгуляя», но остались под контролем г-на Потапенко.

В апреле 2010 года бизнесмен, тогда еще основной акционер агрохолдинга, не исключал, что его мясные заводы будут присоединены к «Разгуляю». Однако месяц спустя в компании произошла смена власти: в совет директоров вошли представители Внешторгбанка и УК «Авангард Эссет



АГРО-3



ПРЕССЫ

механической обвалки
и дообвалки (ММО/ММД)

- Производительность 200—15000 кг/ч, птица, свинина и т.п.
- Высококачественное ММО/ММД, высокий выход, низкий нагрев
- Отдел сервисного обслуживания + склад запчастей в Москве
- 40 лет опыта в данной области, 500 прессов по всему миру

«АГРО-3»
 Франция: yves.mouden@am2c.com
 Москва: (495) 721 20 77, meat@agro3.ru
 Санкт-Петербург: (812) 337 15 08, agro3@agroneva.ru
 Екатеринбург: (343) 375 75 47, agroual@bk.ru
 Краснодар: (861) 275 70 88, apt-top@mail.ru
 Красноярск: (391) 264 01 82, apt@krasmail.ru
 Новосибирск: (383) 362 02 52, nsk@agro3.org
 Ростов-на-Дону: (8632) 95 40 94, ait@aanet.ru
 Саратов: (8452) 48 61 77, agro@renet.ru
 Алматы: (727) 323 65 27, office@agro3.kz



ЗАО ВОБЕКС - ИНТЕРСОЯ

более 15-ти лет в России продает
соевую продукцию завода
“СОЯПРОТЕИН” из Сербии



В нашем ассортименте:
**соевый текстурат (хлопья, кусочки, ломтики),
 соевая мука (обезжиренная, полужирная,
 с лецитином, полножирная).**

Приглашаем посетить нас на выставке
 “АГРОПРОДМАШ” - Павильон 1, стенд 1С80

123056 Москва, Грузинский переулок, д. 3, оф. 307
тел. (499) 766 74 63, 766 73 76, факс 766 73 77
www.vobex.ru vobex@rambler.ru

Менеджмент». В мае 2010 года г-н Потапенко продал 21,4% акций структурам «Авангарда», в результате его доля сократилась примерно до 17%.

В мае 2011 года УК довела свой пакет до 29,99%, став крупнейшим акционером «Разгуляя». Помимо этого с июня 2010 года управляющий партнер «Авангард Эссет Менеджмент» Рустем Миргалимов входит в совет директоров мясных активов г-на Потапенко – Орского мясокомбината и ЗАО «Центрптицепром» (головная компания двух птицефабрик).

В июне текущего года г-н Миргалимов заявил, что «Авангард» планирует в течение трех-семи лет привлечь в фонд прямых инвестиций в сельское хозяйство AVG CIS Agriculture Opportunities Fund до 1,5 млрд. долл. В рамках этого проекта планируется развивать проекты по животноводству и выращиванию овощей в синергии с бизнесом «Разгуляя». В частности, 660 млн. долл. планируется вложить в строительство свиноплеменника на 1 млн. голов в Воронежской области. Еще примерно столько же будет направлено на строительство свиноплеменника в Башкирии и Оренбургской области совокупной мощностью также около 1 млн. голов.

RBC-Daily



ФАС поможет чешской Наме

В борьбе за бренд с подмосковной компанией «Рузком» чешский производитель продуктов питания Наме заручился поддержкой Федеральной антимонопольной службы (ФАС).

Ведомство решило, что выпуск паштетов под маркой «Наше» компанией «Рузком» является актом недобросовестной конкуренции. Юристы полагают, что это решение может быть приобщено к делу, которое рассматривается сейчас в суде.

Полтора года назад чешская компания Наме инициировала судебный процесс для защиты своего бренда в России. Кроме того, в конце прошлого года чехи обратились с жалобой на действия подмосковной компании в антимонопольное ведомство.

ФАС заказала социологический опрос, который показал, что большинство россиян (68–70%)

считают, что паштеты Наме и «Наше» обладают значительной степенью сходства. По мнению респондентов, продукцию чешского и российского производителей обычный покупатель может перепутать. Двое из трех опрошенных воспринимают представленные продукты как единую линейку товаров.

В результате комиссия ФАС пришла к выводу, что компания «Рузком», выпуская паштеты под маркой «Наше», нарушает антимонопольное законодательство. «Рузкому» было предписано прекратить эти нарушения.

По словам управляющего партнера группы юридических компаний «Консульт» Марины Мисюкевич, Наме может успеть внести это решение на рассмотрение ближайшего заседания апелляционного суда, но решающей роли это не сыграет.

В марте 2010 года Наме обратилась в Арбитражный суд Московской области с иском к «Рузкому» и принадлежащему ему Лыткарино-скому мясоперерабатывающему комбинату. Чехи требовали изъять из оборота и уничтожить всю продукцию, выпущенную под товарным знаком «Наше», схожим до степени смешения с Наме, а также взыскать компенсацию в размере 8,25 млн. руб.

В августе того же года арбитражный суд отказал в претензиях чешской компании, то же самое бы-



ло и в октябре 2010 года в апелляционном суде. Наме обжаловала эти решения в кассационном суде, который отменил решения первых двух судов и направил дело на повторное рассмотрение. В июне текущего года арбитражный суд Московской области поддержал требования чешской компании и обязал «Рузком» выплатить компенсацию. Подмосковной компании не понравилось это решение, и она обжаловала его. 12 сентября должно состояться рассмотрение этой жалобы.

По информации РБК daily, Наме после проигрыша в первых судебных инстанциях обращалась в различные государственные органы – МВД, Генпрокуратуру, администрацию президента России, пытаясь получить поддержку, однако ведомства отвечали, что этот спор вне их компетенции. Также чешская компания неоднократно пыталась добиться возбуждения уголовного дела в отношении «Рузкома», но ей было отказано в этом.

RBC-Daily



Прокуратура требует закрыть «Миком»

Прокуратура Каменска-Уральского (Свердловская область) обратилась в горсуд с требованием приостановить деятельность мясоперерабатывающего завода ОАО «Миком» (принадлежит ЗАО «Сибирская аграрная компания»).

В ходе прокурорской проверки выяснилось, что в целях увеличения сроков реализации мясной продукции фиксировались новые даты на упаковке. Также, по данным ведомства, в помещениях комбината на месте хранения и подготовки сырья было обнаружено «большое количество мух, гниющих костей и внутренностей». «Вход в убойный цех ОАО «Миком» был невозможен из-за большого скопления червей», – отмечают в прокуратуре. На комбинате уверены, что опубликованная надзорным ведомством информация не соответствует действительности. «Наш мясокомбинат имеет предубойную базу и цех по переработке отходов, то есть на определенной, специально выделенной площадке находятся отходы производства, которые в дальнейшем пойдут на переработку. Мух у нас нет (что видели прокуроры – это мухи на липучках)», – пояснил юрист консультанта ОАО «Миком» Андрей Бабин.

Коммерсантъ

Банкиры решили восстановить наследство Парнас-М

Предприятия одного из бывших лидеров рынка – холдинга «Парнас-М» – решили восстановить. До 1,5 млрд. рублей в них вложит Россельхозбанк. Деньги пойдут на мясокомбинат и агрохозяйства в Ленобласти.

ПАРНАС-М

Россельхозбанк восстанавливает производство на предприятиях, доставшихся ему от холдинга «Парнас-М». Инвестиции могут составить около 1,5 млрд. рублей. Это предприятия в Лужском районе: ОАО «Рассвет» (разведение крупного рогатого скота), ОАО «Лужский мясокомбинат» и ОАО «Лужский комбикормовый завод». В 2009 году «Парнас-М» передал эти компании Россельхозбанку за долги.

Как рассказал гендиректор Лужского комбикормового завода, руководитель проекта Лужской группы Олег Малащенко, сейчас план развития и объем инвестиций согласовываются с Россельхозбанком. Всего предполагается увеличить поголовье крупного рогатого скота в «Рассвете»

с 10,5 тыс. до 12 тыс. голов. Запланирована модернизация на комбикормовом заводе, который увеличил мощности по сравнению с прошлым годом с 10 тыс. до 15 тыс. т комбикормов в месяц. Модернизация позволит и далее наращивать объемы производства. Комбикорма будут поставляться на мясокомбинат и продаваться другим предприятиям Северо-Запада.

На Лужском мясокомбинате, который производит полутуши и полуфабрикаты, планируется наладить производство мясной продукции, в частности колбас. Объемы производства пока не разглашаются.



Эксперты считают планы по развитию группы компаний вполне реальными. Так, **коммерческий директор ООО «Диета-18»** (торговля и производство мясных продуктов) **Игорь Бернштейн** считает, что инвестиции могут окупиться. «Логично переориентировать комбинат на производство мясопродуктов, поскольку прибыль от их продажи будет больше, чем от полуфабрикатов. Однако на рынок Петербурга пробиться сложно», – говорит он. По словам ведущего аналитика аналитического отдела инвестиционной компании «БФА» Артема Куриленко, лужские предприятия работают в сфере производства говядины, которая востребована на рынке. По его мнению, модернизация комбикормового завода – необходимый шаг, поскольку нынешние мощности не удовлетворяют собственных потребностей группы компаний.

Между тем Россельхозбанк не исключает возможности продажи предприятий Лужской группы. Как сообщили в пресс-службе банка, конкретные планы по продаже предприятий пока нет, если появится инвестор, банк готов вести переговоры.

DPRU



Россошанский мясокомбинат под наблюдением

Воронежский арбитраж ввел наблюдение в ОАО «Комбинат мясной Россошанский». Компания сама обратилась в суд с заявлением о банкротстве.

Известно, что общий размер ее кредиторской задолженности составляет 273,4 млн. руб., при этом стоимость имущества комбината оценивается в 47 млн. руб. На предприятии

Решения для мясной промышленности от Шоллер Арка Системс

Пластиковые контейнеры Big Box™ Maximus

- Используются для перемещения сырья и готовой продукции в цехах, дефростации мяса.
- Производство в России: оптимальные цены.
- Длительный срок эксплуатации: 10 лет.
- Температурный режим: от -30 до +60 С.
- Загрузка в контейнер: 500 кг.

ЗАО «Шоллер Арка Системс»
С.-Петербург: +7 (812) 326 65 20
Москва: +7 (495) 933 15 80
info.spb@schoellerarca.com
www.schoellerarcasystems.ru



Schoeller Arca Systems

Creative solutions for better returns

реклама



НПО «ТехноШок»

Отсадочная машина «ПР@ДА» для производства изделий с начинкой

Отсадочная машина «ПР@ДА» для производства кулинарных изделий с начинкой:

- пироги с начинкой на дрожжевом тесте;
- мясные полуфабрикаты с начинкой (котлеты «по-киевски», зразы, люля-кебаб, тефтели);
- аранчини, крокеты, короккэ;
- хинкали, вареники, манты;
- творожные сырки с начинкой.

«ПР@ДА» может работать на нежном — дрожжевом тесте, мягком — сдобном, крутом — пряничном, пельменном тесте. Оборудование отличается исключительной гибкостью, может подстраиваться под продукты с различной консистенцией, твердостью, пластичностью.

НПО «Техношок» приглашает посетить стенд компании на выставке «Агропродмаш-2011», расположенный в павильоне №2, стенд №2, место 22А40. На стенде будет представлена отсадочная машина для изделий с начинкой «ПРАДА».

НПО «ТехноШок», Нижний Новгород, Тел.: (831) 220-50-46, 220-50-47
Электронная почта: shar52@bk.ru

www.tehnocul.ru



реклама



ситуацию не комментируют. Мощности мясокомбината составляют до 600 т продукции в месяц. О том, что предприятие находится в предбанкротном состоянии, резюмируется еще в его отчете за 2010 год. Согласно бухгалтерской отчетности, в 2010 году чистый убыток предприятия составил 24,7 млн. руб. Одним из кредиторов комбината является Сбербанк. Комбинат контролируется агропромышленной группой БВК, объединяющей предприятия растениеводства, животноводства, переработки зерна, мяса и молока в Воронежской, Белгородской и Курской областях. Блок свиноводства представлен свиноводческими предприятиями, производящими более 150 тыс. голов в год: это ЗАО «Троицкое», ЗАО «Троицкий селекционно-гибридный центр», ООО «Агробизнес» и комбикормовый завод ОАО «Концкорма». Блок переработки представляет ОАО «Губкинский мясокомбинат», ОАО «Комбинат мясной Россошанский», цех по производству сыров. Основным владельцем группы считается ее основатель и председатель совета директоров Василий Золотухин. Ранее в БВК поясняли, что холдинг, купив комбинат в Воронежской области в 2007 году «в плохом состоянии», так и не смог вывести его на эффективные экономические показатели.

Коммерсант



European Bank
for Reconstruction and Development

ЕБРР: кредит украинскому мясопереработчику

ЕБРР продолжает укреплять сильную позицию Украины, как крупного производителя, переработчика и экспортера сельскохозяйственной продукции путем реализации масштабной программы инвестиций в крупных игроков в национальном секторе производства продуктов питания и сельском хозяйстве.

Новая транзакция в рамках этой программы – кредит на сумму 25 млн. долл. США группе предприятий «Глобино», которая является одним из важных мясопереработчиков в Украине. Кредит будет использован для модернизации ООО «Глобинский мясокомбинат» и ООО «НПП «Глобинский свиноплекс», а также строительство завода по производству биогаза и реструктуризации баланса «Глобино».

В контексте данного проекта и других подобных инвестиций в странах операций ЕБРР Банк и Продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН (ФАО) проведут исследование мясной промышленности в Украине и России. В рамках исследования будет проанализирована текущая ситуация в секторе в том, что касается конкуренции, объемов производства и потребления, а также связей с другими подсекторами, в частности сельским хозяйством, перерабатывающей и упаковочной отраслями. Исследование также будет включать в себя оценку потенциала данного сектора и будущих потребностей в финансировании Банка.

«Это первый проект Банка в секторе мясопереработки Украины. Мы понимаем важность этого сегмента рынка для страны и рады поддерживать такие сильные украинские компании, как группа предприятий «Глобино». Это поможет укрепить потенциал Украины не только как поставщика для внутреннего рынка, но и как экспортера», – отметил директор отдела агробизнеса ЕБРР Жиль Меттегаль.

Unipack.Ru



Высший зоосанитарный статус

Трем свиноводческим хозяйствам агрохолдинга «Мордовского бекона» впервые в республике присвоен самый высокий зоосанитарный статус – компартмент IV. Это означает, что они полностью защищены от проникновения заразных болезней животных и их возбудителей, сообщает официальный портал органов госвласти РМ.

Согласно приказу Министерства сельского хозяйства РФ от 23 июля 2010 года № 258 на всей территории России начата работа по компартментализации (определение зоосанитарного статуса) свиноводческих хозяйств и организаций, осуществляющих убой свиней, переработку и хранение продукции свиноводства.

Компартментализация – это разделение предприятий на категории (компартменты), которые определяют уровень их защиты. Система предполагает деление на четыре компартмента: I – незащищенные от угроз хозяйства; II – хозяйства низкого уровня защиты; III – среднего уровня защиты и IV – высокого уровня. Эти мероприятия особенно актуальны из-за периодического возникновения в России очагов африканской чумы.

Самые безопасные хозяйства агрохолдинга расположены в Ковылкинском районе Республики Мордовия в селах Казенный Майдан и Кочелаево, в деревне Вярвель. Каждое из них специализируется на определенном сегменте свиноводства. В Казенном Майдане находится станция искусственного осеменения. В Кочелаево функционирует площадка воспроизводства. А в Вярвеле работают несколько секций по выращиванию ремонтного молодняка и откорму животных.

IV компартмент подтвердили Россельхознадзор и ветеринарная служба региона после проведения тщательной проверки территории свиноплеменника и изучения документов о состоянии здоровья животных, об их транспортировке, вывозе бытовых отходов и т. д. Четвертый компартмент накладывает на агрохолдинг определенные обязательства. Теперь оборот поголовья и мясной продукции может вестись только среди предприятий своего уровня. Например, хозяйства, относящиеся к компартменту IV, не могут закупать животных, мясо, оборудование в хозяйствах с более низким уровнем защиты (компартменты I, II и III). Мясокомбинаты вправе получать сырье со свиноплеменников более высокого уровня безопасности.

Лента региональных новостей

Таганский мясокомбинат под контролем Ротенберга

В ближайшие месяцы московские власти собираются продать свои доли в двух мясокомбинатах – «Царицыно» и Таганском мясоперерабатывающем предприятии (ТАМП).

В первом активе основными претендентами называются топ-менеджеры мясокомбината. А вот в выкупе 25% ТАМП может быть заинтересован банк «Северный морской путь» (СМП), считают участники рынка. Весной 2007 года банк владел почти 74% акций мясокомбината и продал его, но сейчас вновь оказался крупнейшим его акционером.



«Столичные власти проведут 27 сентября аукцион по продаже 25% плюс одна акция в ОАО «Таганский мясоперерабатывающий комбинат», – заявил вчера глава Специализированного государственного унитарного предприятия по продаже имущества города Москвы Тимур Зельдич.

Стартовая цена лота составляет 30,06 млн. руб., шаг аукциона – 1,5 млн. руб. ТАМП интересен не только как комбинат, он расположен на пересечении Волгоградского проспекта и Третьего транспортного кольца, занимая немалый участок площадью 4,7 га.

Согласно документам ТАМП, на 30 июня 2011 года в реестре акционеров помимо департамента имущества Москвы числилось 139 акционеров. Крупнейшим из них с пакетом 73,66% является банк «Северный морской путь»,



который входит в бизнес-группу Аркадия и Бориса Ротенбергов. «Новому акционеру придется договариваться с мажоритарием о дальнейшем развитии завода и возможном переоборудовании», – заметил г-н Зельдич.

Банк СМП уже владел 74% акций Таганского мясокомбината, но в апреле 2007 года продал этот актив за 100 млн. долл. московскому бизнесмену Дмитрию Кувшинову, владельцу сети магазинов «Самохвал». Г-н Кувшинов тогда заявил о намерении выкупить пакет акций, принадлежащий московским властям, но во второй половине 2008 года к ТАМП было подано несколько десятков исков о взыскании задолженности, а в начале 2009 года появились желавшие обанкротить ТАМП. В феврале 2010 года Арбитражный суд Москвы ввел на предприятии процедуру наблюдения.

Выручка комбината все последние годы только падала – с 1,8 млрд. руб. за 2008 год до 312 млн. руб. за 2010 год. В первом полугодии 2011 года ТАМП заработал 17 млн. руб. Все это время банк СМП целенаправленно скупал долги предприятия перед третьими лицами и менял их на акции.

Участники мясного рынка основным претендентом на акции столичных властей называют банк СМП, который в дальнейшем может реализовать на его территории любой девелоперский проект.

Представители крупнейших московских мясокомбинатов – «Микояновского», «Дымова», «Останкинского» – заявили, что не проявляют интереса к пакетам акций «Царицыно» и ТАМП. Представители группы «Черкизово» от комментариев воздержались, но ранее топ-менеджеры группы заявляли о приоритетном интересе к активам в птицеводстве и свиноводстве.

RBC-Daily

Качество в сепарировании мяса

Мясообвалочные и жиловочные машины • Сепараторы



- Оптимальная регулировка • Идеальная структура мяса • Без предварительного дробления
- Простая эксплуатация • Быстрая очистка • Высокая гигиена

Приглашаем Вас
посетить нас на выставке
АГРОПРОДМАШ 2011
на стендах
22D15 (ALVIC) и FD100 (ALLTEX)



Производительность от 200 до 12 000 кг/ч

LIMA – лидер в производстве высокотехнологичного
оборудования для сепарирования и мясообвалки
МИРОВЫЕ ПОСТАВКИ И ОБСЛУЖИВАНИЕ

LIMA S.A.S. - 456, route de Rosporden - 29000 Quimper - France

Tel.: +33 (0) 298 948 968

www.lima-france.com

Fax : +33 (0) 298 948 969

lima@lima-france.com

РОСНАМА



Приглашаем Вас на «Агропродмаш 2011»
Павильон «Форум», стенд FD 001



Сепаратор – Жиловщик SEPAMATIC

Продукт Сепаматика - зернистый мясной фарш, со степенью измельчения соответствующей диаметру отверстий барабана с выраженной волокнистой структурой, высокими функциональными свойствами, высокой водосвязывающей способностью, с низким содержанием кальция, отличное сырье для приготовления полуфабрикатов (котлет, гамбургеров), изготовления колбас, сосисок, сарделек.



ООО «Интерматик»
Официальный дилер в СНГ

Москва, 117997, ул. Вавилова, дом 69/75, офис 801 А
тел: + 7 499 134 43 41 email : intermaticinfo@gmail.com

РОСНАМА

Гость:



Кирилл Ершов,
генеральный директор
Агропромышленной группы
«Молочный продукт»

Беседовала:



**Виктория
Загоровская**

Необходимы прогрессивные взгляды и технологии!

«Агропромышленная группа «Молочный продукт» – крупнейший производитель мяса и молока в Рязанской области. О специфике регионального рынка и планах по развитию компании рассказал генеральный директор Агропромышленной группы «Молочный продукт» Кирилл Ершов.



– Кирилл Викторович, расскажите, какие особенности присущи рынку мяса Рязанской области и чем они обусловлены?

– Мясной рынок в Рязанской области динамично развивается. Существующие компании увеличивают объем производства, вводятся в эксплуатацию новые площадки. Сегодня наиболее благоприятное время для инвестиций в сельское хозяйство. Развитие АПК в нашем регионе – одно из ярких тому примеров. Тем не менее, не только инвестиции определяют ситуацию на рынке. Для развития необходимы прогрессивные взгляды и технологии.

– А насколько высока сегодня конкуренция на мясном рынке Рязанской области? Назовите преимущества вашего предприятия в сравнении с конкурентами. Каковы на данный момент производственные мощности Агропромышленной группы «Молочный продукт»?

– По моему мнению, серьезной конкуренции на рынке Рязанской области нет. В регионе работают несколько предприятий, выпускающих мясную продукцию, но они пока еще полностью не обеспечивают регион мясом. Со своей стороны Агропромышленная группа «Молочный продукт» имеет преимущество, которое заключается в том, что компания является вертикально-интегрированным холдингом. Мы создаем цепочку производства продукции – от земли, к кормам, к производству молока и мяса. Подобных предприятий в области нет. Если же говорить о мощности, то сегодня Агропромышленная группа включает в себя 17 сельскохозяйственных предприятий. Общая площадь земли составляет 102 тысячи гектар. В этом году мы планируем довести свиное поголовье с 40 тыс. почти до 60 тыс. голов и реализовать порядка 8 тыс. тонн продукции. По-

* СПРАВКА:

«Агропромышленная группа «Молочный продукт» основана в 2004 году Сергеем Пластининым и партнерами. Вертикально интегрированный сельскохозяйственный холдинг является одним из крупнейших объединений, производящих молоко, зерновые культуры и мясо.

Предприятия «Агропромгруппы «Молочный продукт» расположены в Рязанском, Пронском, Кораблинском, Сапожковском, Сараевском и Новодеревенском районах Рязанской области. Производством зерна и молока занимаются 17 сельскохозяйственных организаций – 2 мега-фермы и 15 традиционных ферм. Поголовье КРС – 17 тыс. голов, дойное стадо – 7 500 голов. Поголовье свиней насчитывает 40 тыс. голов.

В состав холдинга также входят: 2 элеватора, позволяющие хранить более 150 тыс. тонн зерна; молочный завод мощностью переработки до 60 тонн молока в день.

В настоящее время ведется строительство комбикормового завода мощностью до 340 тыс. тонн комбикормов в год (степень готовности 80%), а также бойни мощностью переработки до 87 тыс. тонн в год (позволяет перерабатывать 700 голов свиней и 20 голов КРС за смену).

голове КРС сейчас насчитывает 17 тыс. голов, в том числе 8 500 голов дойного стада.

– Как можно оценить степень участия местных властей в развитии рынка и уровень поддержки бизнеса со стороны региональной администрации? В чем она выражается, в том числе по отношению к Вашей компании?

– Основная поддержка местных властей – это субсидии и дотации. Учитывая наш масштаб, оказываемая помощь позволяет нам динамично развивать холдинг, вводить в эксплуатацию новые площадки.

Например, первого августа в деревне Паники Сараевского района состоялось открытие комплекса откорма свиней ООО «Вердазерно-продукт», входящего в «Агропромышленную группу «Молочный продукт». В мероприятии принял участие первый заместитель Председателя Правительства Рязанской области Валерий Ионов. Он подчеркнул, что 20% валового регионального продукта составляет сельскохозяйственная продукция, а потому региональное правительство уделяет этому сектору экономики особое внимание. Из бюджета области на поддержку АПК выделяется 4,7% расходной части, и немалую долю этих средств получает Агропромышленная группа «Молочный продукт».

«Действовать по старинке в современных условиях не возможно. Для того чтобы иметь результат необходимо активное внедрение инноваций».



Слева направо: Юрий Сандин, председатель Совета Директоров ООО «Агропромгруппа «Молочный продукт», Виктор Воронков, глава муниципального образования Сараевский муниципальный район Рязанской области, Валерий Ионов, первый заместитель Председателя Правительства Рязанской области, Галина Кочергина, исполнительный директор управления по работе с клиентами региональных филиалов департамента развития корпоративного бизнеса ОАО «Россельхозбанк», г. Москва.



«Агропромышленная группа «Молочный продукт» основана в 2004 году Сергеем Пластининым и партнерами.



Вертикально интегрированный сельскохозяйственный холдинг является одним из крупнейших объединений, производящих молоко, зерновые культуры и мясо.

– Насколько я знаю, в настоящее время ведется строительство комбикормового завода агропромышленной Группы. Насколько выгодно сегодня производителям мяса заниматься производством комбикормов, и каких результатов Вы планируете достичь с введением завода в эксплуатацию? Когда это произойдет?

– Если говорить о свинине, то порядка 60% себестоимости – это затраты на комбикорма, которые мы приобретаем. Ввод в эксплуатацию собственного комбикормового завода позволит не только на 15% снизить себестоимость продукции, но и иметь гарантированное производство качественных кормов. Таким образом компания сможет контролировать всю цепочку производства, соблюдая нормы безопасности, которые имеют важнейшее значение в современном свиноводстве.

Помимо этого, у холдинга появится возможность реализовывать комбикорма сторонним покупателям. Если же говорить о сырье, то Агропромышленная группа «Молочный продукт» имеет свое производство зерновых. Так что сырьем мы обеспечены. Открытие комбикормового завода планируется на май 2012 года.

– По Вашим прогнозам, какие изменения произойдут в комбикормовой отрасли в ближайшем будущем, и чем они будут обусловлены?

– Уверен, что комбикормовых заводов в России станет больше, потому что одна из основных задач предприятий – управление себестоимостью. Сегодня все больше производителей отечественного рынка это понимают.

«Ввод в эксплуатацию собственного комбикормового завода позволит не только на 15% снизить себестоимость продукции, но и иметь гарантированное производство качественных кормов».

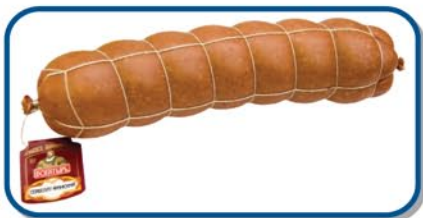
– Многие мясоперерабатывающие предприятия развиваются по пути создания вертикально интегрированного производства. С Вашей точки зрения, с чем это связано? Каковы преимущества и недостатки объединения всего производственного цикла в рамках единого предприятия?

– Стратегия любого вертикально интегрированного производства заключается в снижении издержек, а, следовательно, и себестоимости продукции. Только в этом случае наша продукция может быть доступна массовому потребителю. Безусловно, создание такой цепочки – длительный и ресурсоемкий процесс, но результат того стоит. Если же говорить о проблемах и сложностях при построении такого холдинга, то на первое место я бы поставил вопрос с дефицитом профессиональных кадров в АПК. Сегодня Агропромышленная группа «Молочный продукт» насчитывает 2300 сотрудников. Для любого региона России найти такое количество квалифицированных кадров – сложнейшая задача.

– Какие цели и задачи стоят перед предприятием на ближайшее будущее? Расскажите об основных направлениях развития в этом и следующем году.

– В ближайшие два года у нас запланировано завершение строительства основных производственных площадок холдинга. В мае 2012 года мы запланировали запустить комбикормовый завод. Помимо этого нам необходимо построить еще 2 репродуктора и 2 откормочника. Все это позволит к началу 2014 года завершить создание интегрированной вертикали и выйти на полную производственную мощность. **mc**

Оболочки «Вектор» и сетки «РХБ»



Приглашаем Вас посетить наш стенд
на выставке Агропродмаш - 2011
в Экспоцентре с 10 по 14 октября 2011г.
Павильон №2, зал №2, стенд 22D30



Автор:
Виктория Загоровская

Компания:
«Камоцци Пневматика»

Made in Italia

Год российской культуры и русско-го языка в Италии и Год итальянской культуры и итальянского языка в России, проводимые в 2011 году, – кульминация многовековых связей между странами.

В рамках программы made in Italia более 200 итальянских предприятий представляют в России свои достижения в различных сферах.

Но славу современной Италии создают не только автомобили, модная одежда и киношедевры, но и инновационные технологии в области промышленной пневмоавтоматики.

Знаменательно, что празднование Года итальянской культуры и языка в стране совпало с еще одной важной датой – 20-летием работы итальянского концерна Camozzi SpA в России и странах СНГ.

В каждой стране есть своя ведущая компания, которая определяет тенденции развития национальной отрасли на годы вперед. На рынке промышленной пневматики Италии это, несомненно, Группа Camozzi, входящая в число мировых лидеров.

Имя CAMOZZI стало символом высокого качества оборудования, использующего пневмопривод. Высокие технологии, уникальные разработки, новаторские решения, крупнейшие производственные площадки – все это Camozzi.

От простого к сложному

Машиностроительные предприятия Италии сосредоточены на индустриальном Севере (в промышленно развитом городе Брешиа на севере Италии). Международный концерн Camozzi SpA –



Компания Camozzi Group была создана в 1964 г. на севере Италии тремя братьями – Аттилио, Джеромино и Луиджи Камоцци. Они начали свое дело с производства фитингов – устройств для соединения трубопроводов в промышленной пневмоавтоматике.



Твердая уверенность президента Samozzi SpA г-на Аттілио Камоцци в том, что пневматика будет востребована на постсоветском пространстве, была предпосылкой создания подразделения компании в Украине.



часть Италии. В Лумеццане, северной провинции страны, в 1964 году три брата Аттілио (президент Samozzi Group), Джеромини и Луиджи Камоцци создали семейную фирму. Они начинали свое дело с производства фитингов – устройств для соединения трубопроводов в промышленной пневмоавтоматике.

Впоследствии предприятие в Лумеццане выросло в один из самых современных заводов, и, вместе с производственной площадью в Польпенацце, открытой в 1974 г., стало сердцем концерна Samozzi, известного во всех странах мира.

В настоящее время завод Samozzi в Северной Италии в Лумеццане осуществляет полную технологию производства фитингов, от автоматической горячей штамповки латуни до «лезвийной» обработки, сборки и проверки герметичности каждого соединения.

Однако фитинги – это только начало огромной гаммы пневматики, производимой и поставляемой Samozzi более чем в 76 стран мира. Samozzi предлагает комплексную поставку пневматических устройств – от блоков подготовки воздуха и распределителей до цилиндров и датчиков – словом, все, что необходимо для создания комплексной пневмосистемы.

В ассортимент товаров входят пневмоцилиндры, ручные и автоматические распределители, регуляторы давления, датчики, блоки подготовки воздуха, трубопроводы и прочая аппаратура, необходимая для создания большинства систем промышленной пневмоавтоматики.

Сегодня концерн включает 13 компаний, входящих в пять структурных подразделений. Производственные площадки и офисы продаж Samozzi расположены по всему миру – в странах Европы, Азии и США.

Развитие группы оказалось стремительным: 1980 год – выход на рынок Дании, 1986 – экспансия в США, через год – Нидерланды, затем – Украина, Франция, в 1993 году – появление в России, в 1997-м – в Аргентине, Беларуси, за которыми последовали Индия, Казахстан, Вьетнам... Кроме того, Samozzi работает в Великобритании, Швеции, Испании, Португалии, Малайзии, Китае.

Но главные производственные площадки Samozzi – в России, Украине, США, Китае и, конечно, в Италии.

Приоритетные рынки

В Украину Samozzi пришла в период распада Союза. Твердая уверенность президента Samozzi SpA г-на Аттілио Камоцци в том, что пневматика будет востребована на постсоветском пространстве, была предпосылкой создания подразделения компании в Украине. В 1991 году в Крыму в городе Симферополе было создано подразделение SAMOZZI на территории СССР.

Постоянное расширение деловых контактов компании обусловило необходимость увеличения офиса, склада и создания промышленного производства продукции SAMOZZI в Украине. В 2001 году в Симферополе SAMOZZI строит и запускает завод по производству пневматических цилиндров. Из Италии было поставлено современное и высокопроизводительное



* Camozzi Group SpA

Компания основана в 1964 г.

- Присутствие на всех континентах
- 19 заводов в разных странах мира
- 53 эксклюзивных дистрибьютора
- 3 тыс. сотрудников
- Площадь цехов составляет около 200 тыс. м²



Машиностроительные предприятия Италии сосредоточены на индустриальном Севере (в промышленно развитом городе Брешиа).



* ГЕОГРАФИЯ ОТДЕЛЕНИЙ SAMOZZI В СТРАНАХ СНГ

- в Белоруссии – два отделения (Минск, Гомель);
- на Украине – 10 отделений, в т. ч. в Киеве и Харькове (завод в Симферополе);
- в Казахстане – одно отделение (Алма-ата).

оборудование для обработки длиномерных заготовок, изготовления гильз, штоков, шпилек; сборочные завальцовочные станки и тестовые приборы. В организации таких производств во многих странах мира SAMOZZI имеет большой опыт. С самого начала было определено, что качество производимых цилиндров не является предметом компромисса. Поэтому все комплектующие и материалы, необходимые для изготовления и сборки цилиндров, поставляются из Италии.

Сегодня в Украине работают уже восемь отделений компании, в т. ч. в Киеве и Харькове, которые обслуживают 15 тыс. предприятий. Общая производственная площадь Samozzi насчитывает 20 тыс. м².

На территории России продукция Samozzi известна уже более 15 лет. Samozzi пришла в Россию, когда рыночная экономика в стране еще только складывалась, начав с поставок запасных частей для итальянских станков и автоматических линий. Трудно сказать, было ли это стратегией совета директоров или просто президенту компании Атилио Камоцци понравились перемены, происходящие тогда в стране. Однако, уже в 1996 году создается подразделение SAMOZZI в Москве. А в 2006 году состоялось откры-

тие собственного производственно-логистического комплекса площадью 6 500 м² в Подмоскowie.

Складской комплекс Samozzi в Чашниково является крупнейшим в Восточной Европе оперативным складом пневматической аппаратуры. Номенклатура изделий, постоянно находящихся на складе насчитывает около 30 тыс. позиций. Ежедневно отгружается более 200 посылок в адрес клиентов объемом от 0,5 кг до 3-х тонн.

Еще одна важная составляющая успеха компании – широкая сеть офисов продаж по всей стране. Сейчас их 22 – в крупнейших промышленных центрах, в том числе в Москве, Санкт-Петербурге, Самаре и других городах. Последний был открыт в 2011 г. в Обнинске.

Благодаря 22 офисам продаж и сервисным центрам, а также наличию собственных производственных мощностей, Камоцци стала признанным лидером во всех отраслях применения пневматики и уверенно принимает вызов быстрорастущего российского рынка современных технологий.

Сегодня Samozzi предлагает рынку не просто отдельные пневматические компоненты, а сложные пневматические комплексы и системы. Решение таких задач по силам только компании, обладающей мощным техническим центром, с большой командой разработчиков, конструкторов, программистов. Общая доля группы на рынке России составляет около 35%, на Украине – больше 55%.

Работа Samozzi отличается сочетанием универсального мирового опыта компании со специфическими особенностями локальных рынков. Samozzi в России – яркий тому пример. Для Samozzi Россия – это все постсоветские страны, имеющие единую технологическую культуру и тесные связи. Одновременно учитываются особенности нашей страны: высокий уровень подготовки кадров, плохая инфраструктура, отсутствие коммерческих традиций.

Долгосрочное планирование работы в стране – составная часть мировой стратегии Samozzi. Она направлена на активное освоение «рынков XXI века»: России, Китая, Индии, Бразилии.



Система качества Camozzi является важным фактором успеха компании. Доверие, оказываемое компании клиентами, является лучшим доказательством ее эффективности. Среди клиентов Camozzi в России 30 тыс. промышленных предприятий.

Качество и инновации – в центре внимания

Система менеджмента качества Camozzi сертифицирована по международным стандартам ISO 9001-2008. Оборудование и комплектующие имеют сертификат соответствия Госстандарта России и полностью подходят для использования в российских условиях.

Система качества Camozzi является другим важным фактором успеха компании. Доверие, оказываемое компании клиентами, является лучшим доказательством ее эффективности. Среди клиентов Camozzi в России более 30 тыс. промышленных предприятий: производители упаковочного, пищевого, деревообрабатывающего оборудования и многие другие.

Заказчики не только покупают продукцию Camozzi, но и используют оригинальные технические решения, разработанные и внедренные российской командой технических специалистов.

Технический центр позволяет компании предлагать максимально эффективные, доступные и надежные решения. Одним из серьезных преимуществ работы с Camozzi является то, что компания обладает широкими возможностями по адаптации всех характеристик изделий к требованиям заказчиков – размеры, температурный диапазон службы, устойчивость к экстремальным условиям применения.

Постоянный поиск и генерация инновационных решений сотрудниками компании привели к тому, что все производства Camozzi Group как в Италии, так и в других странах мира имеют самый высокий уровень автоматизации и инновационные технологии. В производственных подразделениях на инновации направляются существенные инвестиции.



Кроме того, отметим, что в 2003 г. в г. Брешиа (Италия) был создан Центр исследований Camozzi (Camozzi Research Centre CRC). Сегодня его основной задачей является планирование и координация научно-исследовательских программ и работ, выполняемых компаниями Camozzi Group, с исследованиями, которые проводят научные и промышленные партнеры. В основном это касается научно-исследовательских и проектно-конструкторских работ. Инновационные проекты от Camozzi Group постоянно выходят на мировой рынок новинок во многих отраслях промышленности.

В стремлении к высоким результатам и ещё большей эффективности компания Camozzi способна удовлетворить постоянно меняющиеся запросы и ожидания рынка, сохранять высокую конкурентоспособность и лидерские позиции. **МС**

«Продукты Питания» расширяют линейку ЗПФ

Компания «Продукты Питания», крупнейший российский производитель замороженных полуфабрикатов под ТМ «Золотой Петушок» и «Домашняя Сказка» объявляет о выводе на рынок новых продуктов.



Компания расширяет свою продуктовую линейку, начиная выпуск новых обжаренных мясных полуфабрикатов без панировки под ТМ «Золотой Петушок».

Новая линейка представлена тремя видами продукции: котлеты «Филейные» из мяса цыпленка, биштекс «Классический» из говядины, котлеты «По-домашнему» из говядины и свинины.

Таким образом, кроме традиционных полуфабрикатов из мяса цыпленка под ТМ «Золотой Петушок», который является лиде-



ром по производству полуфабрикатов из мяса птицы на российском рынке ЗПФ, компания вывела на рынок продукты из другого вида сырья – свинины и говядины.

Данный шаг обусловлен динамичным развитием рынка замороженных полуфабрикатов и растущим спросом на продукцию со стороны потребителей. Диверсифицируя свой ассортимент, производитель предоставляет покупателям новые возможности выбора продуктов не только из мяса цы-



пленка, но и из говядины и свинины – для полноценного и разнообразного питания! Потребитель покупает практически готовое блюдо, которое легко в течение нескольких минут довести до полной готовности, значительно сэкономив при этом свое время.

Продукты проходят особую технологическую обработку и строгий контроль качества на всех этапах производства.

В планах компании «Продукты Питания» – развитие линейки мясных продуктов и ассортимента полуфабрикатов из рубленого мяса говядины и свинины.

По сообщению компании

«Вурнарский мясокомбинат» оштрафован

«Вурнарский мясокомбинат» оштрафован за экологические нарушения.

Прокуратура Вурнарского района выявила, что ОАО «Вурнарский мясокомбинат» на арендуемый земельный участок в 500 метрах от центра села Абызово Вурнарского района Чувашии вывозит и складировать отходы содержания, убоя и переработки животных.



По результатам проверки прокурором района в отношении первого заместителя генерального директора ОАО «Вурнарский мясокомбинат» Николая Аливанова возбуждено производство об административном правонарушении, предусмотренном ст. 8.2 КоАП РФ (несоблюдение экологических и санитарно-эпидемиологических требований при сборе и накоплении отходов производства). Постановлением начальника территориального отдела Управления Роспотребнадзора по Чувашской Республике в Канаше Николай Аливанов привлечен к административной ответственности в виде штрафа в размере 10 тыс. руб.

Коммерсантъ

Котлеты будут выращивать в пробирках

Голландские ученые совершили прорыв в области создания новых продуктов питания. Они работают над производством искусственного мяса. Если раньше заменить мясные изделия можно было лишь соевыми аналогами, то теперь котлеты и биштексы будут выращивать в пробирках из стволовых клеток животных, пишет The Telegraph.

Вегетарианцы могут ликовать – возможно, вскоре, животных перестанут убивать ради мяса. Вместо того, чтобы содержать огромные скотобойни и фермы, необходимый для большинства населения Земли продукт питания будет выращиваться в пробирках без всяких жестокостей по отношению к братьям нашим меньшим. Технология создания искусственного мяса заключается в своеобразном скрещивании стволовых клеток сви-

ней с сывороткой, которую получают из лошадиных эмбрионов. В течение суток из этого «комкота» формируются полоски мышечных тканей, которые вскоре начинают обростать мясом.

На данный момент, ученым удалось вырастить кусочки искусственного мяса размером 2,5 на 0,7 сантиметра. Произведенные в лаборатории полоски бекона получаются серого цвета и влажными на ощупь. Нидерландские ученые, однако, обещают, что это только начало, и в скором времени «мясо из пробирки» будет не отличить от натурального. О том, каков новый продукт на вкус, пока ничего не сообщается – сотрудникам лаборатории амстердамского университета, где проходят испытания, строго-настрого запрещено пробовать «мясо из пробирки» до завершения первого этапа исследования. Ученые говорят, что для улучшения вкуса продукта свиные стволовые клетки будут обогащаться специальными минеральными соединениями.

Согласно планам биологов, первая полноценная искусственная сосиска будет выращена в лаборатории через шесть месяцев, а первая «стволовая» котлета – через год. Правда, пока рано говорить, когда искусственное мясо появится на прилавках магазинов – на данный момент, стоимость производства биштекса из пробирки составляет около 250 тыс. евро. Впрочем, ученые заявляют, что как только исследования будут завершены, и производство искусственного мяса будет поставлено на поток, стоимость «стволовых» котлет снизится на несколько порядков.

Ученые утверждают, что искусственное мясо – не просто способ отказаться от жестокого обращения с животными. По их словам, в будущем население Земли увеличится в несколько раз, и мяса, производимого на животноводческих фермах, будет просто не хватать на всех жителей планеты. Кроме того, отказавшись от нынешних методов выращивания и умерщвления животных, можно будет значительно сократить выбросы парниковых газов.

По прогнозам Всемирной организации здравоохранения, к 2050 году уровень потребления мяса на Земле увеличится вдвое, что может привести к резкому подорожанию продуктов из свинины, говядины и птицы. Если испытания нидерландских ученых закончатся успешно, этой проблемы можно будет избежать. Кроме того, биологи утверждают, что вслед за выращиванием в пробирках свинины и говядины, можно будет на-



ладить производство мяса редких животных. Не исключено, что через пару лет в магазинах появятся искусственные котлеты из панд и кенгуру.

www.foodnewsweek.ru



Лидер по продажам товаров под СТМ

Агентство INFOline совместно с КБК «Империя» подвели итоги развития собственных торговых марок розничных сетей России за 2010 и первое полугодие 2011 года. В рейтинге INFOline Private Label Profi сеть «Магнит» победила сразу в двух номинациях: «Лидер по продажам» и «За долю в ассортименте».

По результатам рейтинга розничных сетей по развитию собственных торговых марок, составленного специалистами INFOline, самая быстрорастущая сеть в России продемонстрировала за 2010 и первую половину 2011 года самые высокие



показатели общего объема продаж товаров под собственными торговыми марками и их доли в ассортименте.

«У компании особое отношение к СТМ, – подчеркнул директор по работе с инвесторами ОАО «Магнит» Олег Гончаров на церемонии награждения. – С одной стороны мы понимаем, что это необходимый инструмент в работе каждой сети, но с другой стороны мы не питаем иллюзий в отношении развития этого инструмента в России. Россия на сегодняшний день еще не готова к частным маркам в том объеме, который имеет место на Западе. Если Вы посмотрите на то, как развивался потребительский рынок в Европе, Вы увидите, что там драйвером экономического роста было производство. В России таким драйвером был и остается ритейл. Российский потребитель пока не может рассчитывать на качественную торговую марку в том объеме, который мы видим в Западной Европе: наши потребители пока не насытились употреблением брендовой продукции. СТМ – это один из важных инструментов повышения эффективности, но не нужно не стоит считать его панацеей. Заявления о том, что какая-то из сетей будет через 5-10 лет продавать 40% СТМ, я оставляю на совести сетей».

Unipack.Ru



METALQUIMIA приглашает на АПИМ

METALQUIMIA приглашает посетить международную выставку «Агропродмаш-2011», которая пройдет в Москве с 10 по 14 октября в выставочном комплексе «Экспоцентр».

METALQUIMIA, мировой лидер по производству оборудования для мясоперерабатывающей промышленности, приглашает участников и гостей выставки посетить стенд Группы Компаний «ПТИ» (павильон 1, номер стенда 1D10), познакомиться с новинками, получить профессиональные консультации от специалистов ГК «ПТИ» и METALQUIMIA, а также продегустировать готовую продукцию с использованием ингредиентов ГК «ПТИ».

На стенде Группа Компаний «ПТИ» будет представлено оборудование «Metalquimia». Господин Антонио Ариас, региональный директор по продажам в России и госпожа Марта Шаргайо, директор технологического департамента будут рады приветствовать посетителей на выставке от лица фирмы «Металкимия». **П**

тел.: + 34 972 21 46 58

факс: + 34 972 20 00 11

e-mail: info@metalquimia.com

www.metalquimia.com

Встреча дистрибьюторов LIMA

Около 60 посетителей, представляющих свыше 40 фирм с пяти континентов, собрались 10 мая в Кемпере, Франция на четвертой встрече дистрибьюторов LIMA, чтобы отпраздновать 30-летие компании, основанной в 1981 году.



С момента основания компания LIMA расширяет ассортимент своего товара в области систем отделения костей от мяса, предлагая свыше 50 моделей, позволяющих обрабатывать около 200 кг продукта со скоростью до 12 000 кг/ч.

Сейчас сеть дистрибьюторов LIMA предлагает свои технологии в более чем 70 странах. «Мы будем улучшать наши технологии, ведь только двигаясь в этом направлении, мы сможем отвечать современным требованиям мясной индустрии», — заявил представитель

дирекции на праздничном обеде, посвященном юбилею компании.

Данное событие является уникальной возможностью укрепления партнерских взаимоотношений дистрибьюторов из различных регионов и позволяет обмениваться полученным опытом в непринужденной атмосфере. **П**

тел.: +33 (0) 298 948 968

факс: +33 (0) 298 948 969

e-mail: lima@lima-france.com

www.lima-france.com



Пункт назначения – великолепная пицца

Компания Jowa выбрала упаковку Sealed Air Cryovac® BDF для того, чтобы через крупнейшую в стране сеть супермаркетов доставлять в швейцарские кухни пиццу, приготовленную по оригинальному итальянскому рецепту.

Свежесть и удобство были главными пунктами меню, когда компания Jowa AG начала поставлять пиццы по итальянским рецептам для популярной линии Anna's Best сети супермаркетов Migros. Очень трудной задачей было упаковать пиццы с выложенными на них вручную добавками, чтобы обеспечить в готовом испеченном продукте то изумительное сочетание хрустящей корочки и нежной текстуры теста, которым славятся лучшие итальянские пиццерии. Успешное решение стало результатом сотрудничества между компаниями Jowa и Sealed Air и в буквальном смысле вылилось в форму незапетающей термоусадочной барьерной пленки нового поколения Cryovac® BDF. Как всегда, чтобы узнать каков пудинг, надо его отведать, и только сейчас, через несколько месяцев после выпуска в продажу новой линейки пицц Anna's Best, она достигла превосходного объема продаж, полностью удовлетворяя растущий спрос на блюда быстрого приготовления, состоящие из ингредиентов высшего качества и полностью сохраняющие исходные вкусовые качества.

Поккупателей в магазинах итальянские пиццы привлекают своим аппетитным видом, который не мешает разглядеть плотно прилегающая прозрачная пленка, эффективно устраняющая любой риск запотевания. Плотная сидящая упаковка прочно удерживает на месте вкуснейшие добавки: итальянские помидоры черри и шарики моцареллы. Хайке Циммерманн, руководитель отдела информационного взаимодействия компании Jowa AG, поясняет: «Мы хотели

создать пиццу, которая дома будет иметь такой вкус, как в итальянском ресторане». Первая реакция покупателей в супермаркетах Migros показывает, что эта цель достигнута.

В дополнение к рыночному успеху, которым пользуются продаваемые в Migros пиццы Anna's, Best в упаковке Cryovac BDF®, компания Jowa достигла значительных внутренних выгод. Внедрение новой системы в октябре 2010 г. уже помогло сэкономить 55 тонн упаковочной пленки. Это создает ситуацию, благоприятную для окружающей среды. Поскольку новая пицца выпускается в различных размерах, например, «Pizza Grande Fina» или овальная «Della Casa-Lunga», способность упаковочной системы обрабатывать пиццы различных форм и размеров на одной линии с минимальными необходимыми изменениями доказала свое ключевое значение. Более длительный срок хранения, являющийся результатом герметичной запайки и высоких барьерных характеристик защитной пленки Cryovac BDF®, стал еще одной причиной успешного сотрудничества компаний Sealed Air и Jowa. **П**

Sealed Air GmbH

Центр клиентских систем

D4 Park 4

CH-6039 Root-Längenbold

Schweiz

тел.: +41 41 349 45 00

факс: +41 41 349 45 47

www.sealedair-emea.com

Middleby приобрела Maurer-Atmos

В конце июля корпорация Middleby приобрела предприятие по производству коптильных установок и оборудования для мясоперерабатывающей промышленности Maurer-Atmos, основанное в Райхенау, Германия.



«Мы очень рады объявить об этом приобретении и расширении портфолио брендов Группы компаний по производству оборудования для пищевой промышленности Middleby. Среди брендов Группы Middleby такие как ALKAR, Cozzini, Danfotech, Maurer-Atmos, оборудование MP и Rapidpak», — отмечают президент группы по продажам и маркетингу Иво Коззини и президент производства Магди Альберт.

По их словам, Middleby готов к немедлительному инвестированию в реструктуризацию бизнеса после банкротства, произошедшего в прошлом марте.

«Мы уверены, что высоким качеством продукции и репутаци-

ей, которую Maurer-Atmos приобрел за многие годы своей работы, а также ответственным отношением Middleby к своему делу, мы удовлетворим потребности наших клиентов», — говорят Иво Коззини и Магди Альберт. **П**

www.maurer-atmos.de



FOTEG ISTANBUL 2012

Организованная HKF TRADE FAIRS, международная торговая выставка технологий пищевой промышленности FOTEG ISTANBUL пройдет с 1 по 4 марта 2012 года в павильонах №1 и №2 выставочного центра Istanbul Expo Center и соберет вместе профессионалов индустрии.

FOTEG ISTANBUL 2012 имеет важное значение для специалистов отрасли. На выставке будут представлены новейшие технологии, достижения и продукты, а также осуществится передача знаний и опыта, которые помогут повысить потенциал развития рынка. Одновременно с этим FOTEG ISTANBUL является первой торговой выставкой пищевых технологий, соответствующей международным стандартам и сертифицированной UFI (Всемирная ассоциация выставочной индустрии).

FOTEG ISTANBUL 2012 соберет под своей крышей все пять секторов пищевой промышленности: технологии и оборудование для пищевой промышленности; упаковка пищевых продуктов и логистика; пищевые добавки, технологии и оборудование для хлебопечения; безопасность и гигиена пищевых продуктов; таким образом, в рамках выставки будут представлены продукты и услуги для каждой ступени пищевой промышленности.

Организатор, HKF Trade Fairs, объявил, что прошлую выставку FOTEG ISTANBUL 2011 посетила 641 компания (или ее представители) из 39 разных стран мира, из них 192 компании из Турции и 449 — из-за рубежа. Выставку FOTEG ISTANBUL 2011 посетили 11 836 профессионалов из 56 стран мира. **П**

Hande Biber (Ms)

Exhibition Manager

HKF Trade Fairs

Barbaros Bulvari 163/2

34349 Besiktas

Istanbul – Turkey

тел: +90 212 216 40 10 (pbx)

факс: +90 212 216 33 60

email: hande@hkf-fairs.com

www.hkftradefairs.com

Автор:



Вадим Прянишников,
генеральный директор компании
«Могунция-Интеррус», профессор СГАУ
им. Н. И. Вавилова

Событие: **57 Всемирный конгресс по мясным технологиям и науке о мясе.**

Глобальные проблемы в производстве, переработке и потреблении мяса

Недавно в старинном университете г. Гент (Бельгия) состоялся 57 Всемирный конгресс по мясным технологиям и науке о мясе. Он проходил под лозунгом «Глобальные проблемы в производстве, переработке и потреблении мяса».

У Конгресса большая история. В 1954 в г. Хельсинки прошел первый мясной конгресс. Тогда он имел статус Европейского. Но вот уже около 30 лет эти встречи приобрели глобальный характер под нынешним названием. Каждый год конгресс проводится в новой стране.

На заключительной сессии символ «Конгресса по науке о мясе и мясным технологиям» (ICoMST) – колокол, на котором выгравированы названия всех бывших стран-организаторов, был передан г. Монреалю (Канада), где в августе 2012 года пройдет 58 Всемирный конгресс. Следующие страны в этом списке: Турция, Уругвай, Франция.

В этом году в Бельгии собрались более 500 ведущих специалистов из 45 стран мира: Германии, Англии, Испании, США, Бразилии, Японии и других. В центре внимания Конгресса были все актуальные вопросы науки о мясе. В рамках деловой программы состоялись 6 пленарных сессий, посвященных, в частности, вопросам мышечного роста и качества мяса, мясным белкам, микробиологической безопасности мяса, инновационным технологиям; 14 так называемых «параллельных», более узких сессий, где говорилось об устойчивом производстве мяса, натуральных антиоксидантах, питании животных, липидах и жирных кислотах; и 17 постерных сессий, на которых речь шла о генетике животных, технологиях переработки мяса, разделке и нарезке, метаболизме в условиях аутопсии/вскрытия и мягкости волокон, химической безопасности, продуктах для функционального и здорового питания.

Все участники в первый день при регистрации получили материалы Конгресса в печатном виде, в виде толстого фолианта и на флешке. Это предоставило замечательную возможность своевременно изучить наиболее интересные материалы, а потом пообщаться с их авторами, задать вопросы, получить обстоятельные ответы.

Важной частью Конгресса были оживленные дискуссии по вопросам, затронутым в докладах. Здесь шло бескомпромиссное обсуждение тезисов, выдвинутых учеными в ходе выступлений.



Слева направо: директор ГНУ Всероссийский научно-исследовательский институт мясной промышленности им. В.М. Горбатова Россельхозакадемии Андрей Лисицын, директор производства МП «Велес» (г. Курган) Александр Ильяков, генеральный директор компании «Могунция-Интеррус» Вадим Прянишников

Ведущие российские ученые и специалисты традиционно участвуют в работе Конгресса, выступая с докладами об успехах и проблемах науки о мясе в России. И в этот раз среди участников были директор ВНИИМП вице-президент РАСХН академик А. Б. Лисицын и его заместители по науке И. М. Чернуха и А. А. Семенова.

А в программу были включены доклады сотрудников института, вызвавшие серьезный интерес.

«Сотрудники ВНИИМП им. В. М. Горбатова уже много лет неизменно принимают участие в работе всемирного Конгресса, – рассказывает **профессор, д. т. н. Ирина Чернуха.** – Мы сами выступаем с докладами, участвуем в дискуссиях, обсуждаем с коллегами из разных стран вопросы фундаментальной и прикладной, отраслевой науки. Во время работы Конгресса мы традиционно организуем специализированный семинар, в котором участвуют генеральные директора и специалисты мясоперерабатывающих предприятий. Так было и в этот раз».

Весной фирма «Могунция» получила из Бельгии приглашение принять участие в Конгрессе. Вместе с моим давним партнером и соавтором многих работ – директором производства МП «Велес» (г. Курган) А. В. Ильяковым мы подготовили два доклада, которые были одобрены экспертами и включены в программу, в секцию «Функциональные ингредиенты». Значительное место в них заняли вопросы применения пшеничной клетчатки «Витацель» в мясных технологиях, а также разработка белково-полисахаридного комплекса с использованием клетчатки. Ведь мы были в числе самых первых, кто начал использовать клетчатку в промышленных масштабах. Многие исследовательские работы были проведены в научно-исследовательском центре фирмы «Могунция» – АРОТОП в городе Майнце (Германия). Исследования и теперь продолжаются там, а также в университетах Москвы, Саратова, Краснодара, Воронежа.

Мы впервые приняли участие с докладами во всемирном Конгрессе, рады, что наши работы получили одобрение зарубежных коллег, и уверены, что это – только начало! **mc**



СОВРЕМЕННОЕ ХОЛОДИЛЬНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ для МЯСОПЕРЕРАБОТКИ КОМПАНИИ ООО «Производственно-Техническая Фирма «КРИОТЕК»



Комплексы убоя свиней и КРС

- охлаждение парного мяса
- заморозка мяса
- мясожировое производство

Колбасные заводы

- посол мяса
- машинно-шприцевые помещения
- осадка колбас
- интенсивное охлаждение
- вентиляция и кондиционирование

(495) 580-61-71; 580-61-51
www.kriotek.ru



Приглашаем Вас посетить наш стенд на выставке
АГРОПРОДМАШ-2011
10-14 октября в ЦВК «ЭКСПОЦЕНТР»
стенд 22Е40, павильон 2, зал 2

реклама



Оборудование для производства котлет
малой и средней
производительности



Сухая панировка
и льезон в одной машине.
Низкое энергопотребление.
Разнообразие используемого сырья.

Посетите нас на выставке
Агропродмаш 2011 – стенд 21D 20



ППТК

Санкт-Петербург, Галерная ул. 30 литер «А», оф. 1Н
т. (812) 325 46 75, 570 12 26. e-mail: info@pptk.ru

www.pptk.ru

реклама

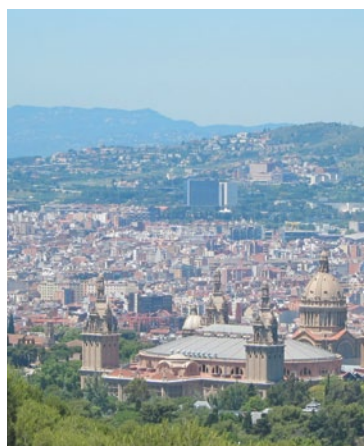


Автор:
Ольга Паленова,
директор по продажам
и маркетингу ИД «Сфера»

Компания: **METALQUIMIA, S.A.**
Sant Ponç de la Barca s/n
17007 Girona – SPAIN
тел.: + 34 972 21 46 58
факс: + 34 972 20 00 11
e-mail: info@metalquimia.com
www.metalquimia.com



Технологический семинар «Мясоперерабатывающие предприятия СНГ»



С 27 по 29 июня в испанском городе Жирона в офисе компании Metalquimia состоялся 19-ый Технологический семинар для представителей мясоперерабатывающих предприятий СНГ.

Организаторами мероприятия выступили компании Metalquimia, Группа компаний ПТИ, Purac Biochem BV.

Семинар открыл коммерческий директор компании Metalquimia г-н Жорди Серрат. Первый день мероприятия был посвящен презентациям оборудования и технологий компании «Metalquimia», а также ГК ПТИ и Purac. Менеджер технологического отдела компании Metalquimia Марта Шаргайо выступила с докладом «Вареные цельномышечные мясопродукты: инъекция – маринование – тендеризация». Еще один представ

* СПРАВКА:

Purac Biochem BV является дочерней компанией CSM – крупнейшего производителя пищевых ингредиентов. CSM внесена в список компаний, представленных на бирже Euronext в Амстердаме. В настоящее время Purac является ведущей компанией в своем секторе и мировым лидером по производству молочной кислоты, лактатов и лактидов. Purac стремится к созданию натуральных ингредиентов используя концепцию биовозобновляемых ресурсов. И это явно выражено в его слогане «pure by nature» («чистый по своей природе»). Компания имеет пять заводов и осу-

ществляет продажи в большинстве стран Европы, Латинской Америки, Азии и в США. Численность сотрудников компании превышает 1000 человек, а годовой объем продаж составляет 400 млн. евро. Purac активно работает в различных сегментах рынка с наибольшим акцентом на пищевом рынке, рынке натуральной химии и биополимеров. Компанией Purac Biochem BV введены различные системы учета качества продукции для того, чтобы соответствовать регламентам различных стран и требованиям рынка, такие как ISO, HACCP, GMP Food и GMP Pharma.

витель компании, Даниел Санз, представил доклад на тему «Вареные цельномышечные мясопродукты: масаж-набивка-варка-линии QDS».

Второй день семинара прошел под эгидой Группы компаний ПТИ и Puras. ГК «ПТИ» на мероприятии представляли: руководитель ЦИР Ирина Подвойская и руководитель технологических проектов дистрибьюторского центра Ксения Быреева. Выступление Ирины Подвойской было посвящено цельномышечным реструктурированным мясным продуктам и современным подходам к технологическому процессу. Ксения Быреева выступила с докладом «Цельномышечные полуфабрикаты и полуфабрикаты из мяса птицы».

Представитель Puras руководитель пищевого направления Вера Демиденко рассказала о преимуществах применения лактатов компании при производстве всех видов мясных продуктов и возможности их использования в производстве мясных полуфабрикатов.

Участниками семинара на опытном заводе компании Metalquimia были произведены выработки цельномышечных мясных продуктов, с использованием высокотехнологичного оборудования. Также гости посетили завод по сборке оборудования компании Metalquimia, мясоперерабатывающий завод «Касадемонт», испанский завод компании Puras Biochem BV, где производятся натуральная молочная кислота и лактаты и смогли продегустировать мясные продукты, приготовленные с применением оборудования и технологий организаторов мероприятия.



Марта Шаргайо,
менеджер технологического
отдела «Metalquimia»

– Как часто Вы бываете в России у ваших российских клиентов?

– Около пяти раз в год. Первый раз я приехала в Россию 20 лет назад с целью посещения мясоперерабатывающего завода. Это было в начале перестройки, сейчас я езжу в Россию минимум 5-6 раз в год.

– Может быть, Вы вспомните какие-нибудь смешные случаи, произошедшие во время первого визита в Россию?

– В 1991 году я посетила маленький завод в Москве, и поскольку была перестройка, люди не знали, как мы работаем в условиях рынка. Одна испанская компания хотела купить мясоперерабатывающий завод, поэтому я приехала проверить его оснащение, объем производства. Я спросила, где я могу проверить качество продукции завода. Люди были очень удивлены, никто не знал, что мне ответить, так как они просто получали мясо и перерабатывали его в продукт, который сразу шел на продажу без всякой про-

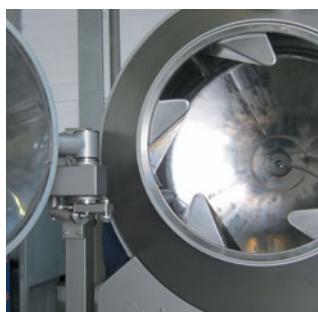
* СПРАВКА:

Группа компаний «Протеин. Технологии. Ингредиенты» – крупнейший российский производитель и дистрибьютор ингредиентов для пищевой промышленности.

История Группы Компаний ПТИ началась в 1996 г. с открытия офиса в Москве. В 1998 году состоялось открытие первых дистрибьюторских центров в Екатеринбурге, Новосибирске, Самаре. С того времени происходила постоянная региональная экспансия через открытие собственных представительств на территории России и в странах СНГ. В настоящее время в структуру компании входят 20 собственных представительств по всей территории России от Владивостока до Калининграда, а так же семь представительств за пределами страны. Компания самостоятельно, либо через дилерскую сеть ведет свои операции во всех странах СНГ, а так же в странах Ближнего Востока и Северной Африки.

Группа компаний «Протеин Технологии Ингредиенты» получила сертификат страховой компании Coface Rus Services Company Ltd, присвоен финансовый рейтинг BBB, подтверждающий стабильное финансовое состояние, оцененное по международным стандартам финансовой отчетности.





Гости посетили завод по сборке оборудования компании Metalquimia, мясоперерабатывающий завод «Касадемонт», и смогли продегустировать мясные продукты, приготовленные с применением оборудования и технологий организаторов мероприятия.

верки. Я помню, как они отобрали для меня лучшие колбасы и дали их на пробу, но смотрели на меня как на сумасшедшую, так как тогда в России подобный контроль качества еще был в новинку, цены на мясо были фиксированными и, соответственно, одинаковыми. Россия была первой коммунистической страной, которую я посетила. Однако колбаса была просто превосходна!

– Как Вы оцениваете изменения на российском рынке технологий за последний 20 лет?

– Россияне быстро учатся, внедряют новые технологии, поэтому я думаю, что российские стандарты производства сегодня не отличаются от аналогичных в Испании или Италии.

Я думаю, в определенной мере в этом есть наша заслуга, так как мы действительно старались помогать, делились знаниями, особенно сейчас, когда появилась возможность путешествовать, общаться и обмениваться информацией на форумах в интернете. Конечно, для того, чтобы продавать, нам нужно общаться на одном языке, то есть обладать общими знаниями.

– Что Вы думаете о женщинах-технологах?

– Если говорить о женщинах-технологах по всему миру, то их не так много, исключение составляет США. В России подавляющее число технологов – женщины и они отличные профессионалы своего дела.

– Не могли бы вы рассказать о проекте, который планируете сейчас реализовать в Челябинске?

– Российская фабрика «Калинка», расположенная в Челябинске, выбрала технологии мясопереработки компании «Металкимия» для производства деликатесной продукции. Приобретенная линия включает автоматический узел для приготовления рассолов BRINMIX, инжектор с эффектом спрей MOVISTICK, тендеризатор FILOGRIND, тумблер/массажер THERMOMAT – это названия некоторых машин и оборудования, которые позволили автоматизировать производство и создать новую торговую марку.

На фабрике «Калинка» недавно была запущена новая линия производства и достигнуты европейские стандарты производства продукции, а также улучшены гигиенические стандарты. Сейчас они разрабатывают новую линию, которая позволяет сделать товар для покупателей дешевле.

– Какие мясные продукты будут популярны в России через несколько лет, по Вашему мнению?

– По всему миру и в России в частности предпочтения потребителей относительно выбора мясных изделий сильно не меняются, хотя каждая страна имеет свои предпочтения. Россияне любят деликатесную мясную продукцию, например, бекон, карбонат, шейку и, я думаю, их вкусовые пристрастия сохранятся. Сосиски же будут предпочтительны в основном для детей. Изменится упаковка продукции. Так, если 20 лет назад товары продавались в маленьких магазинах без контроля качества, то сейчас открывается все больше супермаркетов, предлагающих продукцию в нарезке, небольшими упакованными порциями. И хотя такие товары стоят дороже, они все же будут привлекать покупателей. **MC**



AM2C является одним из ведущих мировых заводов-изготовителей шнековых прессов и комплексных технологических линий для механической обвалки, дообвалки и жиловки мяса (птица, свинина).

- 40 лет опыта механической обвалки и дообвалки на нашем собственном предприятии «СФВ» (SFV) — штат 38 человек, 100 т/сут (30000 т/год).
- 500 единиц оборудования на предприятиях по всему миру.
- Тесное сотрудничество с «Агро-3» на всей территории РФ.



● Механическая дообвалка

Шнековые прессы типа SM — это механическая дообвалка при высоком давлении, высокий выход мясной массы (70 — 85%), низкая массовая доля кальция (<0,1%) и минимальный нагрев готовой продукции.

● Механическая обвалка

Шнековые прессы типа SD — это щадящая механическая обвалка при низком давлении, высококачественное мясо механической обвалки с размером частиц 3 мм, низкая массовая доля кальция и минимальный нагрев готовой продукции.

● Жиловка

Шнековые прессы типа SMD — это удаление из бескостного мяса сухожилий, соединительнотканых пленок, кровяных сгустков и мелких косточек при низком давлении.

● Преимущества прессов марки «AM2C»

- Простота и прочность
- Предварительное измельчение мясокостного сырья самим прессом
- Низкая частота вращения шнека
- Минимальный нагрев готовой продукции
- Высокая точность регулирования выхода мясной массы
- Экономичность технического обслуживания и легкость сборочно-разборочных работ



AM2C

ул. Марселя Пола 1,
29000, г. Кемпер, Франция
Факс: 8 10 33 2 98 94 89 05
yves.mouden@am2c.com

Торговое представительство — «АГРО-3»

Москва: (495) 721 20 77, meat@agro3.ru • Санкт-Петербург: (812) 337 15 08, agro3@agroneva.ru
Екатеринбург: (343) 375 75 47, agroural@bk.ru • Краснодар: (861) 275 70 88, apt-top@mail.ru
Красноярск: (391) 264 01 82, apt@krasmail.ru • Новосибирск: (383) 362 02 52, nsk@agro3.org
Ростов-на-Дону: (8632) 95 40 94, ait@aaanet.ru • Саратов: (8452) 48 61 77, agro@renet.ru
Алматы: (727) 323 65 27, office@agro3.kz



Авторы:



Игорь Демин,
генеральный директор
ООО «ЦСБ-Систем»
в России



Герман Шальк,
член правления
акционерного общества
«CSB-System AG»

Компания: **CSB-System в России**

127434 г. Москва,
ул. Пятницкая, 73
тел: +7 (495) 64-15-156,
факс: +7 (495) 95-33-116

197342 г. Санкт-Петербург,
ул. Белоостровская, 22, офис 423
тел.: +7 (812) 44-94-263,
факс: +7 (812) 44-94-264

e-mail: info@csb-system.ru
www.csb-system.ru

Безопасность и качество продукции для довольных клиентов

Фирма Eidmann использует IT-решение CSB-System для непрерывной оптимизации процессов.

«Из хорошего сделать лучшее – это основной принцип нашей работы, начиная с момента основания предприятия Eidmann в 1914 году. Мы высоко цтим наш многолетний опыт и непрерывно развиваем его дальше. Таким образом, мы не видим противоречия в совмещении сохранения традиций мясного дела и использования на нашем мясоперерабатывающем предприятии современных передовых технологий», – говорит **Карстен Кох, руководитель мясоперерабатывающего предприятия «Karl Eidmann GmbH & Co. KG.»**

На протяжении уже многих лет предприятие успешно объединяет многолетний опыт мясного дела с использованием самой современной техники. К ней относится также специализированное отраслевое IT-решение для бизнеса немецкой компании CSB-System, которое уже много лет является важной составляющей инфраструктуры на предприятии Eidmann: «Благодаря этой отличной, ориентированной на будущее технологической основе мы имеем возможность перерабатывать наше отборное свежее сырье в мясные и колбасные продукты, обеспечивая при этом клиенту необходимую гарантию ее безопасности и качества», – поясняет господин Кох.

Ассортимент высококачественной продукции немецкого предприятия,

расположенного в Федеральной Земле Гессен, включает более 400 наименований. Наряду с традиционными региональными продуктами предприятие Eidmann предлагает также разнообразные продукты из мяса курицы, экологически чистые продукты, а также диетические продукты без глютена и других аллергенов.

Качество продукции для предприятия Eidmann, широко известного поставщика сетей розничной торговли продуктами питания, имеет очень большое значение. В 2003 году предприятие одним из первых в Германии получило сертификат IFS (International Food Standard) с пользующейся большим уважением, наивысшей из возможных, отметкой «повышенный уровень».



Eidmann относится к предприятиям, использующим все модули ERP-системы компании CSB-System непрерывно на протяжении всей цепи создания продукции.

Высокий уровень интеграции

Eidmann относится к предприятиям, использующим все модули ERP-системы компании CSB-System непрерывно на протяжении всей цепи создания продукции. «С системой CSB учитываются вплоть до мельчайших деталей все особенности нашего предприятия. Это возможно благодаря эффективным ERP-модулям и функциональным возможностям для управления производством, а также другим системным компонентам», — поясняет Карстен Кох преимущества системы CSB. Непрерывная интеграция в систему CSB всех периферийных устройств, таких как весовое оборудование, сканеры и тактовые конвейеры, включенных в эффективную концепцию CIM (Computer Integrated Manufacturing), обеспечивает предприятию Eidmann многочисленные преимущества. Все пункты регистрации данных (НАССР), оборудование для реализации оптимизированного информационного и материального потоков, а также все устройства технологического контроля, измерений и маркировки, полностью охвачены этой концепцией.



На протяжении уже многих лет предприятие успешно объединяет многолетний опыт мясного дела с использованием самой современной техники.

Качество продукции для предприятия Eidmann, широко известного поставщика сетей розничной торговли продуктами питания, имеет очень большое значение.



Мобильная регистрация данных

Возрастающая тенденция использования мобильных ERP-приложений, предлагает и предприятию Eidmann получение больших хозяйственно-экономических преимуществ. Таким образом, в отделе комплектации заказов предприятие Eidmann сделало ставку на мобильное ERP-решение (M-ERP) IT-партнера компании CSB-System. На мобильных устройствах (наладонниках) высвечиваются все заказы таким образом, что комплектующий может поочередно обрабатывать их отдельные позиции. Последовательность позиций соответствует при этом оптимальному маршруту движения, т. е. оптимальному перемещению сотрудника по складу при обработке задания. «Благодаря коротким дистанциям движения сотрудников мы существенно экономим время и деньги», — говорит Карстен Кох. Для маркировки заказа, на каждый сформированный его ящик кладется соответствующий лист комплектации. Посредством сканирования, в одной рабочей операции («just-in-time») осу-

ществляется регистрация всех данных по прослеживаемости и списывание ящика со склада. При этом этикетки для ящиков с референтным номером для прослеживания и со штрих-кодом для списания ящика со склада должны быть различными.

Многофункциональные промышленные компьютеры (CSB-MF-Rack)

В зоне комплектации мясных и колбасных изделий предприятие Eidmann использует также многофункциональные промышленные компьютеры (CSB-Rack), которые позволяют непрерывно обеспечивать рациональность хода процесса. «Обработка данных в режиме онлайн на CSB-Rack гарантирует нашему предприятию всегда актуальную, надежную информацию и рациональность хода процесса», — подтверждает господин Кох.

Благодаря использованию многофункциональных промышленных компьютеров, комплектация заказов, взвешивание и маркировка сводятся в единый рабочий процесс. Таким образом, отпадают многоступенчатые

и не связанные между собой рабочие процессы при маркировке продукции. Кроме этого, благодаря интеграции маркировки в систему CSB, все необходимые данные находятся централизованно в распоряжении соответствующих сотрудников, что позволяет избежать интенсивную с точки зрения времени и затрат дополнительную регистрацию данных.

Перспективы на будущее

Благодаря использованию специализированного отраслевого IT-решения для бизнеса CSB-System, предприятие Eidmann реализовало в ходе нескольких лет обширную оптимизацию процессов, получило существенные конкурентные преимущества и, соответственно, усилило свою позицию на рынке и имеет возможность укреплять ее и в дальнейшем. Однако амбициозный производитель мясных и колбасных изделий предприятие Eidmann не желает останавливаться на достигнутом. Непрерывная оптимизация процессов современного предприятия с помощью системы CSB будет продолжена и в будущем. ■



Автор:
Вадим Познышев,
главный технолог «Мясного Клуба»,
www.meat-club.ru

Источник:
по материалам сайта
«Мясной Клуб»

Секреты копчения мясных продуктов

Копчение — способ консервирования мяса веществами неполного сгорания древесины, содержащимися в дыме или копильных препаратах.

В зависимости от температуры копчение разделяют на холодное и горячее.

При холодном копчении температура должна быть между 16° и 18 °С или ниже и не должна превышать 22 °С. Температуры выше 20 °С благоприятствуют росту бактерий-возбудителей порчи и поэтому могут негативно повлиять на созревание сырокопченых колбас, а также устойчивость при хранении подлежащих копчению вареных колбас. Наряду с температурой копчения на свойства копченых изделий существенное влияние оказывает влажность воздуха. Относительная влажность воздуха к началу холодного копчения должна составлять ~85%, а позднее по возможности не должна быть ниже 75%, т. к. иначе из-за усиленного высушивания это приведет образованию сухой корки внешнего слоя, что может вызвать затвердение, появление пустот, брака и т. д. Холодное копчение может производиться в копильных камерах различного типа, если в них обеспечивается установка желаемых параметров температуры и влажности, а также равномерное распределение дыма.

«В современных термокамерах с электронным управлением можно практически идеально воспроизводить различные процессы копчения».

Горячее копчение применяется в основном для вареных колбас и полукопченых колбас и производится при температуре от 60 до 80 °С, при которой достигается готовность мясных изделий. Следует избегать следующего повышения температуры копчения, т. к. иначе во внешних слоях уже при расщеплении белка может проявиться негативное воздействие на вкус. Рекомендуется следить за тем, чтобы при соответствующей регулировке температура во внешних слоях мясных изделий не превышала 80 °С. В дальнейшем необходимо следить за тем, чтобы слишком высокие температуры копчения не стали причиной потери веса, а также, прежде всего, не повлияли отрицательно на свойства, определяющие качество колбасок. Кроме того, при слишком высоких температурах снижается связывание фарша и возможны разрывы колбасных батонов.

Также, при горячем копчении следует особо обращать внимание на влажность воздуха, т. к. неблагоприятные условия влажности могут особенно отрицательно сказаться на цвете копченого продукта, потере веса и мягкости колбасной оболочки.

Благоприятнее всего проводить начальное созревание (покраснение) и сушку при средней температуре (40-50 °С) и мин. 60% относительной влажности воздуха. После этого можно повысить



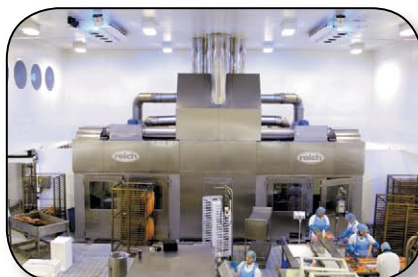
Для того, чтобы получить хороший цвет копченого продукта, необходимо следить за тем, чтобы уровень влажности воздуха при копчении был не слишком высок

температуру копчения без существенно снижения влажности воздуха. Относительная влажность воздуха не должна снижаться ниже 40%.

Для того, чтобы получить хороший цвет копченого продукта, необходимо следить за тем, чтобы уровень влажности воздуха при копчении был не слишком высок, т. к. иначе, прежде всего, сосиски и в особенности консервированные сосиски в банках, не приобретут стабильный цвет копченого продукта. При наличии современных термокамер, позволяющих независимо от условий внешней среды точно регулировать температуру, влажность воздуха, плотность дыма, а также циркуляцию воздуха и дыма, рекомендуется разделить фазу покраснения от фазы горячего копчения.

В современных термокамерах с электронным управлением можно практиче-

Коптим лучше всех! Запекаем быстрее всех!



**Добро пожаловать на выставку
Агропродмаш 2011!**



«Мы делаем всё возможное для того, чтобы предоставить Вам безграничные возможности эксплуатации наших установок!»

В течении всего года на фирме REICH конструируются и изготавливаются установки для варки, копчения и созревания. Целью является повышение универсальности установок, их безопасности в эксплуатации, экономичности и надежности для производства высококачественной мясной продукции. Раз в году вниманию специалистов со всей России представляются результаты нашей работы. Также и в этом году фирма REICH снова с нетерпением ждет реакции Заказчиков и партнеров по сбыту. Фирма REICH мало почувствовала на себе влияние мирового кризиса. Кроме того кризис предоставил небольшую передышку для внедрения тех-

нических и организационных инноваций. В Москве фирма REICH вновь предстанет перед посетителями во всей красе, как здоровое и солидное семейное предприятие. Узнайте все о технологическом рекорде новой камеры AIRMASTER UKQ-AirJet, и проведенной детальной конструктивной разработке типоряда AIRMASTER ECO. Получите исчерпывающую информацию о постоянных Заказчиках фирмы REICH в Вашей стране и за рубежом, а также о новинках в области поддержки Заказчика с помощью цифровой технологии.

До встречи в Москве!



Представительство в России:

ООО «Райх»
192019, г. Санкт-Петербург, ул. Седова, 10
Тел.: +7 (812) 380-42-14
E-mail: vponomarenko@reich-germany.com
Отдел сервиса: +7 (812) 412 36 95
E-mail: pzakharchenko@reich-germany.com

Посетите нас на выставке
Агропродмаш :

стенд Forum FB 100

или в интернете

www.reich-germany.de



7 – 9.2.2012

Москва, Россия, Международный Выставочный Центр
„Крокус Экспо“

CHILLVENTA ROSSIJA 2012

Международная специализированная выставка
холодильного оборудования, климатической техники и тепловых насосов
для промышленности, торговли и строительства

Встретимся в Москве!

- ведущие международные компании отрасли
- научно-техническая конференция в рамках деловой программы
- профессиональное место встречи для участников рынка холодоснабжения, кондиционирования воздуха и тепловых насосов

www.chillventa-rossija.ru

Подробнее обо мне Вам расскажет
Людмила Дроздова:
Тел. +7 (0) 49 5. 96 70 4-61
ld@owc-rus.ru

NÜRNBERG MESSE

ски идеально воспроизводить различные процессы копчения. Тем самым достигается максимальная стабильность качества производимых изделий, а благодаря точному регулированию основных параметров предотвращается выпуск брака.

Камеры и сами дымогенераторы последних поколений, коптильный дым которых производится разными способами, были существенно доработаны, по сравнению с их предшественниками, и оснащены целым букетом ноу-хау. Эти изменения должны были исправить все недостатки, тем не менее, несмотря на титанические усилия производителей, все дымогенераторы имеют свои преимущества и недостатки:

1) Самыми распространенными дымогенераторами в мире считаются традиционные дымогенераторы экзотермического типа (дымогенераторы тления), в которых теплота образуется за счет сгорания части древесины. В таких аппаратах тление (пиролиз) опилок/щепы происходит в толстом слое (15-20 см) на колосниковой решетке без перемешивания, где имеет место нерегулируемый температурный режим процесса; в результате часто возникают очаги открытого пламени, приводящие к повышению температуры древесины до 800-1000 °С и образованию полиядерных циклических углеводородов. Для обеспечения нормальных режимов и более надежной работы слой обугленных частиц перемешивается ворошителем, и через колосниковую решетку пропускается небольшое количество воздуха. Часто практикуемое увлажнение топлива приводит к ухудшению качества дыма и его коптильных свойств. Кроме того, дымогенераторы тления отличаются повышенным расходом топлива. Большинство аппаратов данной группы имеют расход топлива свыше 10 кг/ч.

2) Широкое распространение в промышленности получили так называемые фрикционные дымогенераторы (VEMAG H 501/C, дымогенератор фирмы MAU-RER, мод. FrictionSmoker FR 702/FR 1002 фирмы REICH и др.), в которых механическая энергия трения превращается в тепловую для нагрева топлива. Такие дымогенераторы позволяют легко регулировать режим получения коптильного дыма. Они отличаются небольшим энергопотреблением, малоинерционны и практически моментально выходят на режим дымогенерации.

Недостатками таких дымогенераторов являются повышенная шумность, необходимость использования цельной древе-

Камеры и сами дымогенераторы последних поколений, коптильный дым которых производится разными способами, были существенно доработаны, по сравнению с их предшественниками, и оснащены целым букетом ноу-хау.



сины с пониженным содержанием влаги, необходимость часто производить дорогостоящий текущий ремонт (смена фрезы или барабана), а также специфичность ароматических свойств получаемого дыма и большое количество сажи.

3) Дымогенераторы эндотермического типа основаны на постоянном подводе к древесному топливу дополнительной энергии в виде теплоты, излучения, механического воздействия и т. п., которая расходуется на его нагрев до температуры, обеспечивающей разложение составных частей с образованием дыма.

Из эндотермических наиболее распространены дымогенераторы, в которых термическое разложение древесного топлива (опилок) происходит на нагреваемой поверхности.

Пиролиз опилок в дымогенераторах такого типа происходит в тонком слое,

который непрерывно перемещается по нагреваемой поверхности. Электронагреватели позволяют регулировать температуру древесины в пределах 300-600 °С. Недостатком этого способа являются большие энергозатраты, в том числе на нагрев дыма, а также необходимость разбавлять дым воздухом для понижения температуры дымовоздушной смеси при холодном копчении, что приводит к уменьшению концентрации коптильных компонентов и дополнительному расходу электроэнергии на работу вентиляторов в камере смешения.

В группу эндотермических дымогенераторов входят паровые дымогенераторы.

Метод парового копчения применяется для более рационального производства продуктов горячего копчения. Дым посредством конденсации переносится

на обрабатываемый продукт, что позволяет добиться быстрого и равномерного копчения при несравненно более низких потерях веса. По этой технологии дым вырабатывается не тлением древесной щепы, а создается в дымогенераторе за счет прохождения перегретого пара через щепу. При этом пар вбирает в себя все дающие вкус и цвет копчения вещества. Далее этот пародым попадает в камеру, где он оседает в виде конденсата на обрабатываемый продукт. Благодаря этому время копчения сокращается.

Пародым дает очень стабильный цвет и не смывается ни паром, ни водой. Кроме этого, он не содержит копоти, а потому показатель по канцерогенному 3,4-бензпирену у обрабатываемых продуктов равен нулю.

Для улучшения качества готового продукта некоторые новшества, касающиеся однородности распределения и качества дыма, можно встретить и в самих камерах. Так, сопла, подающие дымовоздушную смесь в термокамеру, обеспечивают высокий уровень турбулентности и тем самым кратчайшее время обработки продукции и ее полную равномерность. Конструкция сопла позволяет производить сепарацию конденсата и смолы из потока дымовоздушной смеси, что гарантирует безупречную продукцию по окончании термической обработки (FESSMANN).

Положительные стороны копчения хорошо известны: с помощью этого широко распространенного технологического приема при изготовлении разнообразной продукции из мяса получают не только продукты, обладающие особыми привлекательными вкусовыми свойствами, но и изделия (прежде всего холодного копчения), которым присуща повышенная устойчивость к окислительным и микробным изменениям при хранении.

Но можно ли избежать проблем с дымогенераторами?

Ответ на этот вопрос попыталась дать наука с новым методом копчения, ставшим неотъемлемой частью технического прогресса многих мясокомбинатов и рыбных цехов, и до сих пор не однозначно оцениваемым в профессиональных кругах – методом копчения с использованием жидкого дыма.

Использование новых коптильных препаратов позволило получить готовые изделия, унифицированные не только по вкусовым показателям, но и по колеру, т. е. окраске поверхности копченых продуктов в специфические цвета с красновато-коричневым оттенком (для

колбас, окороков холодного копчения), а также исключить попадание большинства вредных веществ в конечный продукт.

В свою очередь, это позволило добавить в арсенал завода, наряду с традиционным способом копчения продуктами неполного сгорания древесины, два новых способа копчения – бездымное и смешанное.

Бездымное или мокрое копчение – это копчение коптильными препаратами, которые представляют собой экстракты продуктов термического разложения древесины, подвергнутые специальной обработке.

Смешанное или комбинированное копчение представляет собой сочетание дымового и мокрого копчения. При этом способе мясо, предварительно обработанное коптильным препаратом, докапчивают древесным дымом.

Дымовое и бездымное копчение

Различают два метода придания мясу свойств копченой продукции: путем обработки в дымовоздушной среде (обычное копчение) и обработка коптильным препаратом (бездымное копчение).

При дымовом копчении эффект достигается за счет попадания на поверхность продукта под действием многочисленных факторов, например центробежных сил, седиментации, броуновского движе-

ния, конденсации паров, абсорбции в поверхностном слое влаги и пр., коптильных компонентов дыма и дальнейшего их проникновения в толщу, сопровождающегося специфическими реакциями взаимодействия с химическими составляющими продукта. Отличительными чертами обычного копчения являются длительность термической обработки и достигаемые при этом ярко выраженные свойства копченого продукта – интенсивная окраска поверхности, приятные дымовые вкус и аромат копчености.

Бездымное копчение основано на применении коптильных препаратов. Оно может осуществляться либо путем погружения продукта в раствор коптильной жидкости с последующей термической обработкой, либо в процессе термической обработки средой из мелкодиспергированной или парообразной коптильной жидкости. В первом случае попадание коптильных компонентов в продукт происходит диффузионным путем, во втором – по аналогии с обычным дымовым копчением.

В зависимости от типа используемых коптильных препаратов (раствор коптильных компонентов в воде, концентрат веществ, обладающих ароматом копчения и т. д.), вида изготавливаемого продукта (изделия холодного или горячего копчения из мяса и др.), а также характера взаимодействия коптильного средства с обрабатываемыми продуктами могут быть применены следующие технологические приемы:

- добавление коптильного препарата непосредственно в продукт;
- выдерживание предварительно подготовленного изделия в коптильной жидкости;
- инъекция коптильного препарата совместно с посолочным рассолом в толщу продукта;
- орошение поверхности изделий раствором коптильного препарата;
- обработка продукта в коптильной камере тонкодиспергированным препаратом;
- обработка продукции в коптильной камере в парах коптильного препарата.

Добавление препарата непосредственно в продукт.

Этот технологический прием используется при изготовлении сосисок, сарделек или вареных колбас, в производстве разнообразных консервов.

При использовании данного приема необходимы гарантированная чистота коптильного препарата при полном от-



Широкое распространение в промышленности получили так называемые фрикционные дымогенераторы. Такие дымогенераторы позволяют легко регулировать режим получения коптильного дыма.

сутствии в его составе компонентов типа 3,4-бензпирена или других полициклических ароматических углеводородов, обладающих бластомогенным действием, и хорошее перемешивание препарата по всей массе продукта.

Способ исключительно прост, не требует каких-либо специальных устройств, обладает высокой рентабельностью. При его применении отпадает необходимость в обычном копильном оборудовании (дымогенераторное хозяйство, специализированные копильные камеры, системы рециркуляции, устройства для очистки и улавливания дымовых выбросов копильных печей).

Данный способ является наиболее экономичным по сравнению со всеми другими способами бездымного копчения, кроме того, он обеспечивает наилучшие условия труда рабочих, занятых в производстве копченых изделий, максимальное благополучие готовой продукции по санитарно-гигиеническим показателям.

Недостатком способа является ограниченное применение (преимущественно при производстве изделий типа вареных колбас или сосисок, а также отдельных видов мясных консервов).

Для изготовления копченых продуктов, характерным признаком которых является колер – окрашивание поверхности в привычный для потребителя коричневатый цвет (мясные копчености), данный способ непригоден.

Выдерживание в водном растворе копильного препарата.

Выдерживание изделий в копильной жидкости является одним из самых первых способов бездымного копчения. Положительные стороны способа – известная простота в выполнении и универсальность (пригоден для любых изделий из мяса) – позволяют придавать обрабатываемым изделиям как вкус и аромат копчения, так и колер.

Последовательность обработки изделий копильным препаратом следующая: посоленное предварительно мясо после обвязки шпагатом или нанизывания на прутки (шомпола) погружают на несколько секунд в водный раствор копильного препарата, находящийся в какой-либо емкости, например тележке из нержавеющей стали; выдерживают некоторое время (в зависимости от величины и вида изделия), после чего подвергают либо пропеканию, либо провариванию, либо провяливанию, либо дополнительной обработке древесным дымом в копильной камере.

Описываемый способ, называемый также иммерсией (т. е. обработкой погружением), несмотря на кажущуюся простоту, имеет существенные недостатки. Среди них можно выделить такие, которые сказываются на качестве изготовленной продукции:

- колер бледнее, чем у продукции, выкопченной дымом, при хранении он становится еще более слабым;
- продукт хуже хранится, его поверхность увлажняется;

Орошение (разбрызгивание) копильным препаратом.

При обработке изделий орошением копильным препаратом раствор копильного препарата направляют на продукт.

Недостатком обработки изделий орошением копильным препаратом является то, что для практического превращения данного способа необходимы специальное оборудование, большой расход копильного препарата, ректи-



«Положительные стороны копчения хорошо известны: с его помощью можно получить не только продукты, обладающие особыми привлекательными вкусовыми свойствами, но и изделия, которым присуща повышенная устойчивость к окислительным и микробиальным изменениям при хранении».

- в отдельных экземплярах готовой продукции чрезмерно выражен основной оттенок запаха исходного копильного препарата.

Инъекция копильного препарата в толщу продукта.

Этот прием предложен преимущественно для изделий типа пастеризованной ветчины в банках и окороков. Способ обеспечивает получение стандартной по содержанию посолочных и копильных ингредиентов готовой продукции.

Оптимальным следует признать способ инъекции копильного препарата совместно с посолочным рассолом, в который его добавляют от 0,2 до 1,0% (в зависимости от концентрации копильных компонентов в самом препарате, а также в зависимости от желательной степени прокопченности продукта, или, другими словами, степени выраженности аромата и вкуса копчения в готовых изделиях). Требования к копильным препаратам аналогичны требованиям, которые предъявляются к препаратам, вводимым непосредственно в продукт.

фикация копильной жидкости и утилизация ее после многократного использования.

Обработка тонкодиспергированными копильными препаратами.

Основное условие рассматриваемого способа – очень тонкое диспергирование раствора копильного препарата; размеры основной массы частиц должны быть 10-40 мкм, размеры остальных, более крупных, частиц не должны превышать 150 мкм. Другими словами, при этом способе взаимодействие копильных компонентов с продуктом осуществляется главным образом в результате так называемых радиометрических сил (броуновское движение), а также под действием сил гравитации и центробежных сил.

При обработке продуктов этим способом образующиеся струя, факел или облако диспергированного копильного препарата направлены не в сторону продукта, а в свободную зону камеры, например над изделиями. Созданная таким образом аэрозольная система в какой-то степени напоминает аэрозольную си-

стему дыма, однако во вновь образованной копильной среде нет смолистых веществ, полностью или почти полностью (в зависимости от чистоты исходного раствора копильного препарата) отсутствуют канцерогенные (типа ПАУ) или проканцерогенные (типа нитрогазов) вещества.

Определенные затруднения, с которыми могут столкнуться производственники, применяя этот способ, состоят в том, что для получения хороших, стабильных результатов применительно ко всем единицам всей партии обрабатываемых продуктов необходимо достаточно свободное размещение их в камере (в противном случае не будет обеспечен нормальный равномерный контакт продукции и копильной среды), что в свою очередь снижает коэффициент полезного использования, а следовательно, и производительности копильных камер.

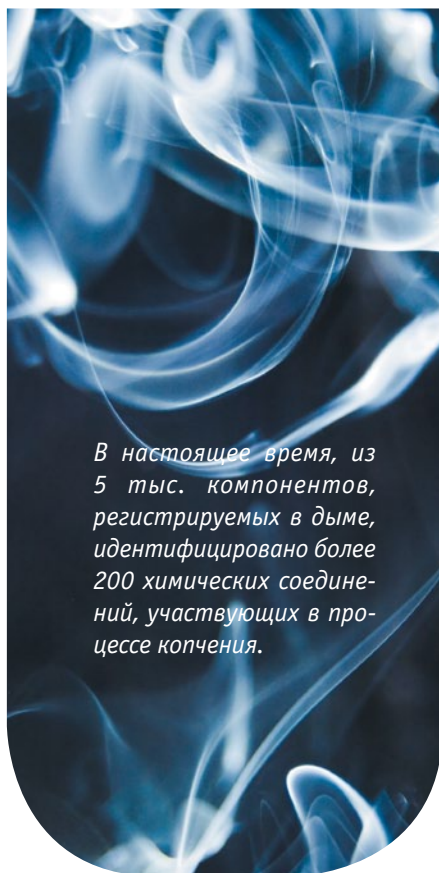
Обработка аэрозольной копильной средой.

Копильный препарат сравнительно легко может быть превращен в пары (если он состоит преимущественно из летучих соединений), либо в копильную среду, максимально приближающуюся к дыму, предназначенному для горячего копчения.

С этой целью тонкодиспергированный (средний размер частиц не должен превышать 140-150 мкм) копильный препарат направляют в зону нагретого воздуха в самой камере или вне камеры. Например, на участке калорифер-копильная камера копчение осуществляют, применяя рециркуляцию паровой копильной среды. Это позволяет снизить расход копильного препарата до минимума. Помимо положительных сторон, которые указаны для предыдущего способа, обработку рыбы и других продуктов в парах копильного препарата можно осуществлять в обычных копильных камерах, в которых возможно применение рециркуляции копильной среды с размещением обрабатываемых изделий так же, как это принято при традиционном копчении (древесным дымом).

Эти многочисленные преимущества данного способа бездымного копчения позволяют считать его одним из самых перспективных способов производства копченой продукции.

Известные ограничения для использования данного способа в копильном производстве связаны лишь с качеством копильных препаратов: они не долж-



В настоящее время, из 5 тыс. компонентов, регистрируемых в дыме, идентифицировано более 200 химических соединений, участвующих в процессе копчения.

ны содержать большого количества сухих веществ и не должны обладать повышенным коррозирующим эффектом к металлам.

Заключение

К несомненным преимуществам новой прогрессивной технологии бездымного копчения по сравнению с традиционными способами изготовления копченых продуктов с использованием древесного дыма, относятся:

- увеличение производительности и улучшение санитарно-гигиенических условий труда работающих на копильных предприятиях;
- возможность сравнительно простого решения экологических проблем, неизбежно возникающих при изготовлении копченостей по традиционной технологии при ощутимой экономии электроэнергии и древесины;
- повышение рентабельности копильных производств;
- реальные возможности быстрого расширения ассортимента разнообразных копченых изделий из мяса и рыбы по простой, поддающейся полной механизации технологии (например,

при введении специализированных копильных препаратов в полуфабрикаты, при изготовлении консервов, структурированных и формованных продуктов сыра и др.);

А также возможность производить копченую продукцию, близкую по своим вкусовым и цветовым свойствам к продуктам дымового копчения, но со значительно меньшим содержанием вредных примесей (канцерогенные и токсичные вещества).

С другой стороны, науке до сих пор не удалось в полной мере заменить традиционное натуральное копчение. Большинство потребителей по-прежнему интуитивно привлекает натуральный запах копчения! И, несмотря на доказательства того, что выразительность аромата копчености на 66% связана с присутствием в продукте фенолов, 14% карбонильных соединений и 20% остальных копильных компонентов, попытки составления аромата композиции только из этих фенолов, смешиваемых в тех же пропорциях, в каких они выделены из конденсата дыма, лишь весьма отдаленно напоминают дымовой аромат исходного конденсата!

Технологические свойства дыма зависят от его химического состава и прежде всего от степени насыщения ароматическими веществами. Во время копчения многочисленные компоненты дыма попадают в обрабатываемый продукт и обеспечивают его консервацию, ароматизацию и нужную окраску. Предполагается, что в этих процессах должны принимать участие лишь 10% из 5 тыс. компонентов, регистрируемых в дыме.

В настоящее время, из 5 тыс. компонентов, регистрируемых в дыме, идентифицировано более 200 химических соединений, участвующих в процессе копчения. К ним относятся в основном копильные компоненты фенольной группы, карбонильные соединения (альдегиды и кетоны), кислоты, производные фурана, лактонов, полициклических ароматических углеводородов, спиртов и эфиров. И хотя далеко не все из 5 тыс. компонентов принимают активное участие в том, что мы называем «копчением», все это уж очень напоминает отчаянные поиски формулы любви!

Так может все же не будем спешить называть традиционное копчение атавизмом?

Выбор есть всегда! И он остается за Вами! **mc**

Контролируйте

бизнес и достигните

высшего **качества** с нами!

Надежность Вашего бренда является ключом успеха Вашего бизнеса. Сегодня Ваша репутация, как качественного поставщика, как никогда очень важна. И в большинстве случаев, торговые предприятия и заказчики помнят только то, что Вы сделали не так, а не то, что Вы сделали правильно. Компания Ishida с больше чем вековым опытом в контроле качества в пищевой промышленности предоставит Вам большой ряд контрольного оборудования высокого уровня, которое можно легко интегрировать в существующие производственные линии. Высокое качество от контроля веса до системы сбора данных, от металлодетектора до контроля методом рентгенопросвечивания. С нами Вы можете быть спокойны за свой бизнес, так как наша команда международных специалистов готова защитить его.

Позвоните нам и поставьте свой бизнес под контроль!



Download QR reader App
for your smartphone. Scan
the QR to checkout the QC

www.ishidaeurope.com/qc



Боричевский Олег Анатольевич Коммерческий директор Россия и СНГ
E oleg.borichevski@ishidaeurope.com M + 7 919 766 00 71

Ishida Europe Limited, головной офис: 11 Kettles Wood Drive, Woodgate Business Park,
Бирмингем B32 3DB, Великобритания

Тел: +44 (0)121 607 7700, Факс: +44 (0)121 607 7740. Email: info@ishidaeurope.com

Relax
it's
Ishida

UNITY

FOOD MACHINERY

- прочность, надежность и легкость в обслуживании
- эстетика дизайна и высокая функциональность
- соответствие стандартам гигиены и санитарии



г.Ярославль, ул.Пожарского 66А, тел.: **8-800-100-73-01**, +7 (4852) 58-44-53,
+7 (4852) 94-74-00, +7 (4852) 94-74-99, Email: trade@unitym.ru www.unitym.ru

Приглашаем Вас посетить наш
стенд на выставке
"АГРОПРОДМАШ-2011"
с 10 по 14 октября.
Москва, "Экспоцентр",
павильон 2, зал 3, стенд 23 В 40



**АГРО
ПРОД
МАШ**

**10-14
ОКТАБРЯ
2011**



VU-130 | Волчок угловой



VU-130M | Волчок угловой



VU-160M | Волчок угловой



FMV-500Z | Фаршемешалка вакуумная



FML-300V | Фаршемешалка вакуумная



FML-150 | Фаршемешалка лопастная



FML-300 | Фаршемешалка лопастная



FML-500 | Фаршемешалка лопастная



FML-1000 | Фаршемешалка лопастная



Гость:
Джозеп Лагарес,
генеральный директор
компании «Металкимия»



Беседовала:
Ольга Паленова,
директор по продажам
и маркетингу ИД «Сфера»

Компания:
METALQUIMIA, S.A.
Sant Ponç de la Barca s/n
17007 Girona – SPAIN
тел.: + 34 972 21 46 58
факс: + 34 972 20 00 11
e-mail: info@metalquimia.com
www.metalquimia.com

«Креативность» плюс «инновация»

«Креативация» – это тот секрет, благодаря которому мы остаемся конкурентоспособными в этом безумном мире, признается наш собеседник, генеральный директор компании «Металкимия» Джозеп Лагарес.

– Джозеп, расскажите об основных этапах развития компании.

– Мой отец Нарцисс основал компанию в 1971 году. Он начал с испанского рынка. В Испании рынок мясоперерабатывающей промышленности развит очень хорошо, и это помогло «Metalquimia» довольно быстро расти. В то время, 40 лет назад, мы снабжали технологиями большинство компаний. Я тогда был ребенком. Мы счастливы, что в этом году у нас 40-летний юбилей.

В 1976 году мы почувствовали необходимость расширять собственные границы, испанский рынок стал слишком маленьким для нас. Мы начали экспортировать нашу продукцию в Португалию, а потом в Латинскую Америку. Вскоре мы наладили связь со всеми латиноамериканскими странами – Аргентиной, Чили, Колумбией, Венесуэлой, Мексикой. А потом, из Латинской Америки внезапно совершили очень важный прыжок – в Соединенные Штаты. Это произошло в середине 1980-х годов. И по сей день серьезную часть дохода компания получает именно в Штатах и Латинской Америке, для нас это два самых больших рынка.

В то же время все европейские рынки начали с нами объединяться – Испания, Франция, Италия. Я помню, как в начале 1980-х мы боролись за то, чтобы попасть на итальянский рынок – это был рынок очень каче-



ственной продукции. Но потом наконец-то наша цель была достигнута: мы вышли на итальянский рынок с нашим оборудованием и технологиями. За ним последовали рынки Германии и Великобритании.

Затем, в начале 1990-х годов, мы начали осваивать Китай, Австралию и Японию. Я даже помню наших японских партнеров – Itonam, Niponham и других. Им «Metalquimia» поставляла оборудование для их производств.

В 1990-х мы также начали вкладывать средства в российский рынок. Первый серьезный проект был реализован в Екатеринбурге. Наивысшего развития на российском рынке мы достигли за последнее десятилетие, во многом благодаря нашему менеджеру Антонио Ариасу и нашему представителю ГК ПТИ. Я считаю серьезным достижением, что теперь наше оборудование используется на основных мясоперерабатывающих заводах и вообще хорошо известно в России. Наши технологи часто приезжают в страну, чтобы предложить технологическую поддержку российским покупателям. Мы уверены в том, что у российского рынка большое будущее.

В настоящее время примерно 80–90% товаров наша компания экспортирует более чем в 70 стран мира. И сейчас мы можем с гордостью сказать, что она, пожалуй, занимает на рынке мясопереработки ведущее место, технику и оборудование, которое мы производим, используют во всем мире. В отличие от других компаний, мы не только поставляем оборудование, но также оказываем технологическую поддержку и производим гарантийное обслу-

«“Креативация” – это “креативность” плюс “инновация”. Наша компания, начиная со своих самых первых дней, использует творческий подход в решении серьезных задач».

живание, потому что очень серьезно относимся к качеству нашей продукции. Поэтому, когда покупатель полагается на компанию «Metalquimia», он понимает, что попал в хорошие руки.

– Каковы основные причины вашего успеха?

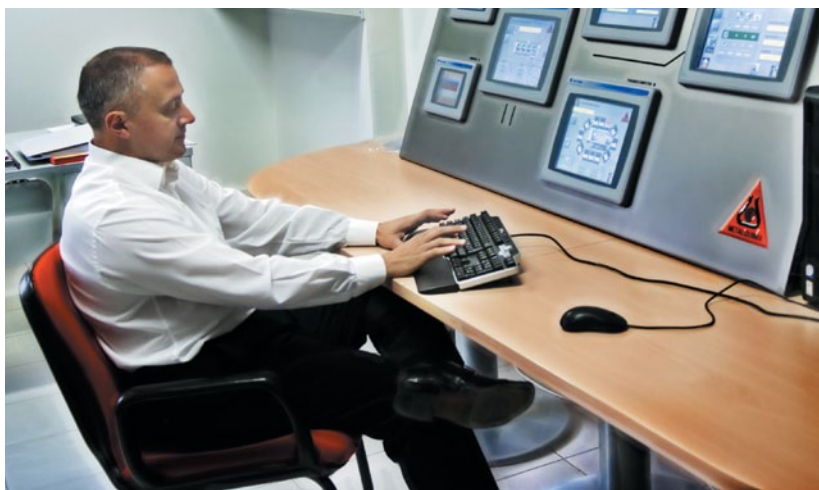
– Что касается причин нашего успеха, я бы сказал, что основных факторов два. Именно они позволили нам выжить, и не только выжить, а получить превосходство на рынке, даже во время глобального экономического кризиса. Прежде всего, это интернационализация, предоставление равных возможностей разным государствам. Я уже упоминал, что мы сейчас работаем более чем в 70-ти странах мира, т. е. изучили более чем 70 рынков. А это значит, что мы способны разбраться и существовать в самых разных ситуациях, на самых разных рынках. Очевидно так-

ваться на том, что я называю «сознательная креативация». Сознательная креативация подразумевает понимание реальных проблем, с которыми сталкиваются наши покупатели, и применение креативного подхода, для того чтобы найти самое лучшее решение этих проблем. Только так можно достичь успеха в современном мире.

Благодаря такой схеме работы «Metalquimia» все время остается молодой компанией. Мы внимательны к идеям наших заказчиков, в хорошие идеи с радостью инвестируем средства. А для того, чтобы всегда быть в курсе, мы сделали то, что называется «форум креативации». У наших сотрудников есть собственные странички в «форуме креативации» типа Facebook, они могут поместить свои идеи на специальную «биржу», давать оценку чужим идеям и совершенствовать свои. Самые лучшие идеи мы реализовываем. Я бы сказал, что «Metalquimia» идет по авангардистскому пути, и именно поэтому я называю ее молодой компанией.

– Какие результаты принес такой подход?

– Например, благодаря этому методу работы мы смогли целиком охватить



же, что когда дела на одном рынке идут плохо, в то же время на другом они идут в гору. Это первый фактор нашего успеха.

Второй фактор мы называем «креативация». Что это значит? «Креативация» – это «креативность» плюс «инновация». Наша компания, начиная со своих самых первых дней, использует творческий подход в решении серьезных задач. Этот метод подразумевает генерирование множества идей, из которых мы выбираем самые лучшие. А потом мы запускаем процесс инноваций, за счет чего лучшие идеи обретают рыночную стоимость и, соответственно, ценность для компании.

«Креативация» и есть тот секрет, благодаря которому мы остаемся конкурентоспособными в этом непростом мире.

Почему это так важно? Потому что в мире, особенно после мирового экономического кризиса, цунами и прочих катастроф, цена на электроэнергию, зарплаты, сырье и материалы постоянно растет. Вообще, все цены постоянно растут. И вот покупатель в таком мире думает, что он хочет все больше, больше и больше – более качественных товаров, сервиса, больше льгот, больше возможностей... Единственный способ не потерять такого покупателя – это сконцентриро-

вать всю линию систем впрыска инжекторов. На настоящий момент у нас есть инжекторы с разнообразными функциями, которые повышают эффективность их работы. Мы можем произвести практически любую систему впрыскивания – с одной головкой, с двумя, инжекторы с распределенным или с непосредственным впрыском...

Также у нас есть усовершенствованные автоматические линии для перерабатывающих производств, где все процессы, начиная от инъектирования и до готового продукта, контролирует компьютер. Это самый автоматизированный и современный способ приготовления мясных продуктов, который существует в мире. Можем с гордостью сказать, что уже продали нашим испанским клиентам, компании «El Pozo», линию, на которой можно производить более 210 тонн продукции в день.

Кроме того, мы развиваем линию дефростации мяса. Мы протестировали наше оборудование для дефростации в Испании и теперь собираемся заниматься его активным продвижением, потому что результаты впечатляют. Мы можем дефростировать любой тип мяса за меньшее время, чем наши конкуренты. Время дефростации – очень важный момент: чем быстрее мясо размораживается, тем больше полезных веществ оно сохраняет и тем меньше размороженный продукт отличается от свежего.

И, пожалуй, самая удивительная технология это то, что мы называем БСН – Быстрая Сухая Нарезка (QDS – Quick Dry Slice). Я уверен, что она изменит мясную отрасль не только в Испании, не только в Европе, не только в России – в мире. Почему?..

После того как мясо произведено, его нужно подвергнуть ферментации, заморозить, и потом нарезать. Идея БСН очень проста.

Представьте себе, начиная с эпохи Древнего Рима, для приготовления вяленого мяса – сосисок, колбас, салями – использовались специальные котлы, которые в последнее время заменили климатические камеры. И мы спросили себя, какой смысл в том, чтобы сушить мясо в течение 2-3 месяцев, терять время, электричество, другие ресурсы, если в конечном итоге мы продаем мясо, порезанное на тонкие ломтики? Конечно, в этом нет смысла. Почему бы тогда не сушить сразу же ломтики мяса? И теперь мы сначала нарезаем, а потом сушим. Таким образом, мы экономим более 30% электроэнергии и других ресурсов и, главное, экономим время. Продукцию, на изготовление которой раньше уходило 2-3 месяца, теперь мы делаем менее чем за час.

Кроме того, у нас есть возможность совершенствовать мясные продукты, совершенно уникальная! Скажем, при традиционной технологии сушки мяса не обойтись без соли, а если использовать наш метод, то эта необходимость отпадает, потому что все процессы происходят очень быстро. Таким образом, мы можем создавать продукты с небольшим содержанием соли или вообще без нее. Уверен, что они будут пользоваться спросом среди людей, которые по тем или иным причинам не употребляют соль.

БСН – безусловный лидер среди инноваций, своеобразный ускоритель всех процессов: узнать, насколько качественным получился продукт, можно очень быстро, если для его приготовления требуется всего лишь час, а не 2-3 месяца.

– **Расскажите, пожалуйста, про сегодняшний товарооборот и размер прибыли компании.**

– Наш бизнес растет естественным образом, благодаря новым технологиям, дефростации и БСН. Товарооборот составляет порядка 23 миллиона долларов в год. Прирост, во многом благодаря инвестициям в новые проекты, составляет около 20% ежегодно.

Одна пятая нашей прибыли приходится на Россию. Однако под Россией я подразумеваю всю территорию СНГ – Украину, Белоруссию и другие страны.

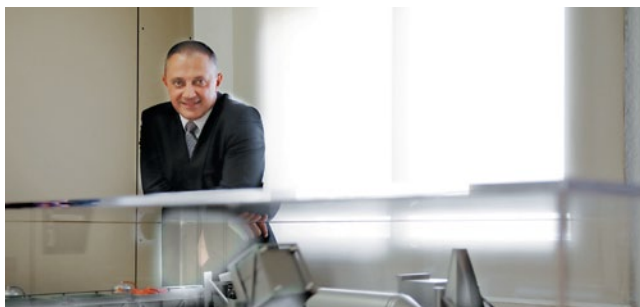
– **Начиная с первой секунды, как я вошла, я почувствовала здесь особую атмосферу, в которой царит дух молодости. В чем секрет?**

– Посмотрите на эту фотографию с парашютистами. Это хорошая иллюстрация для ответа на этот вопрос. Я написал об этом книгу, которая называется «Полет». Это новелла, в которой я рассказываю о том, как сотворить такую атмосферу. Существуют тысячи способов, а мы в количестве 300 человек прыгнули с парашютом с высоты 7 тыс. метров.

– **Там же минус 60 градусов!**

– Нет, всего лишь минус 40. Чтобы достигнуть этого состояния нужно, чтобы 300 человек оказались в воз-

ПРЯМАЯ РЕЧЬ



Джозеп Лагарес:

«Вы должны поверить, чтобы увидеть вместо того, чтобы видеть, чтобы поверить».

«Лучшие идеи обретают рыночную стоимость и, соответственно, ценность для компании».

духе одновременно. Кажется, что это невозможно, но мы сделали это реальным, потому что верили, что это возможно. Я часто повторяю своим сотрудникам, что им не нужно видеть, чтобы поверить в реальность, потому что реальность создается их верой. «Вы должны поверить, чтобы увидеть вместо того, чтобы видеть, чтобы поверить». Все возможно. Нет ни одной неразрешимой проблемы. А это значит, что вера прежде реальности, а сознание определяет бытие.

Благодаря эксперименту, который мы провели в Аризоне несколько лет назад, мы поняли, что это самый правильный подход к тимбилдингу. Для того чтобы создать такую атмосферу, как у нас в «Metalquimia», нужно разделить ответственность между людьми. Это означает, что каждый занимается своим делом. Нужно разделить видение, задачу и ответственность. А ответственность – это то, благодаря чему каждый чувствует свой вклад в успешное развитие компании. Также необходимы такие компоненты как коммуникация, менеджмент и стратегический план, в котором есть место для каждого. Итак, если у Вас есть бизнес-план, разделение видения, задач и ответственности, тогда у Вас обязательно получится что-то в этом роде.

Еще один момент, важность которого сложно переоценить – предотвращение конфликтных ситуаций. Идеальное управление коллективом подразумевает, что к людям нужно относиться так, как им бы того хотелось. Так что в конечном итоге все это напоминает духовную коммуникацию. Действительно, «Metalquimia» – это одна большая семья. Все мы братья, все мы работаем ради достижения одних и тех же целей, и когда приходят наши клиенты, они чувствуют эту атмосферу взаимного уважения. В этом и состоит секрет компании, который помогает нам добиваться успехов.

– **Сколько лет у Вас ушло на создание такой структуры управления и понимание законов тимбилдинга?**

– Всего неделя. Мы собрали лучших парашютистов мира из России, Штатов, Италии, Германии, Бразилии, Аргентины, Японии и провели одну неделю в Аризоне, чтобы сделать то, что всем казалось невозможным. Так я и понял, как нужно проводить тимбилдинговые мероприятия для сотрудников «Metalquimia». **mc**



ХОЛОД ПОД КЛЮЧ

ПРОМЫШЛЕННЫЕ
ХОЛОДИЛЬНЫЕ
СИСТЕМЫ

ПРОЕКТИРОВАНИЕ
ПОСТАВКА
МОНТАЖ

ООО «ОК», 194044, Россия, Санкт-Петербург, Б. Сампсониевский пр., д. 45, лит. А
т.: +7 (812) 740 2265 ф: +7 (812) 740 5548 office@ok-ref.ru <http://www.ok-ref.ru>



Гость:



Дольф Холдаик,
генеральный директор
компании Holdijk.

Компания:

Holdijk + Naamberg GmbH
тел.: +7 (812) 420-57-59,
моб.: +7 (911) 766-64-32
e-mail: holdijk-ru@mail.ru
holdijknaamberg.com

Беседовала:



**Виктория
Загоровская**

Работа как хобби

Только мы сделали производство машин для обработки кишок своим хобби, — говорит Дольф Холдаик, генеральный директор компании Holdijk.

– Расскажите, по каким основным направлениям работает сегодня компания, и какие продукты предлагает?

– Начиная с 1950 года Holdijk занимается производством натуральных оболочек высокого качества. Желание производить натуральные оболочки наилучшего качества послужило поводом для Arman Holdijk приступить к разработке собственного оборудования.

Технические знания Жерарда Хаамберга (Gerard Naamberg), специалиста в производстве оборудования, и практический опыт Армана Холдыка (Arman Holdijk) в области производства натуральных оболочек и переработки субпродуктов привели к увеличению объемов выпускаемых машин для обработки кишок.

Пожелания клиентов принимаются во внимание специалистами компании в обязательном порядке. Вклад наших клиентов в сочетании с постоянными инновациями обеспечил репутацию компании на мировой арене.

Тщательная обработка натуральных изделий является необходимым условием для производства здоровых и вкусных продуктов. Нашей целью является создание машин, которые сохраняют природное качество продуктов.

«Поскольку мы имеем дело с обработкой натуральных оболочек, то знаем, какие факторы влияют на качество!»



На протяжении многих лет Holdijk + Naamberg производит полный спектр машин для обработки субпродуктов, от машин для удаления содержимого и измерения кишок до центрифуг для очистки желудков, ног, и т. д.

– Какие факторы, на Ваш взгляд, позволили Holdijk завоевать прочные позиции на рынке, и что позволяет удерживать их в период обостряющейся конкуренции?

– Я считаю, что есть две основные причины успеха Holdijk + Naamberg. Во-первых, поскольку мы имеем дело с обработкой натуральных оболочек, то знаем, какие факторы влияют на качество!


Во-вторых, обслуживание – это для нас ключевое слово. Мы знаем, сколько будет стоить вышедшая из строя машина. Поэтому одной из наших главных целей является предоставления услуг, отвечающих потребностям клиентов. В России мы можем предложить эту услугу через нашего представителя – компанию «Линк» в Санкт-Петербурге, принадлежащую г-ну Павлу Раевскому. Наиболее важные запасные части компания хранит на складе, поэтому в случае возникновения чрезвычайной ситуации мастер выезжает к клиенту, у которого возникла неполадка в работе оборудования и производит ремонт в кратчайшие сроки.

– Какие принципы лежат в основе вашей работы с клиентами, и каким образом выстраивается сотрудничество?

– Обычно сначала мы выясняем запросы своего клиента: какова его цель, какое оборудование уже имеется на производстве, можем ли мы улучшить качество работы с уже существующим оборудованием. Если мы не можем повысить производительность, используя имеющиеся ресурсы, то предлагаем приобрести новое оборудование.

– Назовите основные отличия вашей продукции от аналогов, представленных на российском рынке.

– Я не уверен, существуют ли аналоги продукции компании на рынке России. Конечно, здесь представлено много производителей оборудования, но только мы сделали производство машин для обработки кишок своим хобби! ■

A close-up portrait of a man with short, dark, slightly messy hair and light blue eyes. He is looking slightly to the left of the camera with a subtle smile. He is wearing a dark blue collared shirt. The background is a plain, light grey.

С применением лучших
машин и оборудования Вы получаете
максимум качественной продукции от
Вашего кишечного сырья

Dolf Holdijk, Президент компании Holdijk Haamberg GmbH



holdijkhaamberg.com
+7 - 812 - 420 - 57 - 59
+7 - 911 - 766 - 64 - 32
holdijk-ru@mail.ru

handtmann
Ideen mit Zukunft.

Гости:



Томас Неер
(Thomas Neher),
директор по продажам и маркетингу,



Вальтер Дайрингер
(Walter Deiringer),
коммерческий директор

Беседовала:



Ольга Паленова,
директор по продажам и маркетингу
ИД «Сфера»

Albert Handtmann
Maschinenfabrik GmbH & Co. KG
Hubertus-Liebrecht Str. 10-12
88400 Biberach
Германия
тел.: +49 7351 45-0
факс: +49 7351 45-1501
e-mail: Walter.Deiringer@handtmann.de
www.handtmann.de

Обеспечивая лидирующие позиции на рынке



Машиностроительный завод Handtmann является ведущим мировым производителем вакуумных шприцов и систем порционирования для пищевой промышленности. О стратегии развития компании и ее планах на российском рынке мы поговорили с директором по продажам и маркетингу компании Handtmann Томасом Неером и региональным директором по продажам Вальтером Дайрингером.

– Расскажите об основных вехах в истории развития компании в мире.

– Для того, чтобы ответить на ваш вопрос, очень важно понимать, как мы видим весь рынок сбыта. Мы начали работать с Россией еще в 1979 году, и по сей день, успешно продолжаем экспортировать наше оборудование. Россия является частью Восточной Европы, которая включает в себя такие страны как Польша, Чехия, Словакия, Венгрия, Болгария, Румыния, Молдавия и Балтийские страны, а также Беларусь и Украину. Если взять весь портфель Восточной Европы, то Россия занимает в нем около 40% от всего оборота. Хотелось бы особо выделить, что в последнее десятилетие Россия и другие страны показывали значительный рост, вплоть до кризиса 2008 года, после которого мы достаточно быстро восстановили свои позиции. В течение этих 10 лет мы неуклонно увеличивали поставки оборудования, и сейчас хотелось бы сказать, что, судя по прогнозам в 2011 году,

мы также получим отличные результаты. Говоря обо всех этих рынках надо отметить, что Россия всегда была в лидерах и одной из важнейших площадок сбыта. Говоря о продажах в целом, рынок сбыта №1 – Германия, далее идет США – рынок, который является для нас самым стабильным в течение долгих лет. В 2005 году эту позицию перехватила Россия, а в дальнейшем Китай. На сегодняшний день Россия входит в пятерку лидеров.

– Копируют ли китайские производители вашу продукцию?

– Они начали пробовать, но столкнулись с трудностями. То, что они делают достаточно для местного китайского потребителя. В полной мере скопировать нашу продукцию им не удастся. Поэтому пока мы спим спокойно.

– Какие факторы сегодня являются определяющими для иностранных компаний при выборе: вкладывать средства в собственное производство на территории России или продолжать импортировать продукцию?



– Для нас организация производства на территории другой страны не является целью. Оборудование, которое мы представляем на рынке, – результат работы высококвалифицированных специалистов, профессионалов своего дела. Проанализировав аналогичные производства восточноевропейских стран, а также Китая, мы поняли, что можем предлагать свои машины в разных странах. Стало понятно, что производство на своей территории может быть таким же рациональным, как если бы мы делали это на территории других стран. Нашим преимуществом является то, что мы предлагаем продукт отличного качества, благодаря продуманной и автоматизированной технологии производства. Поэтому мы не планируем открывать производства в других странах. В последние 3 года основные вложения были сделаны в наш главный офис здесь, в Южной Германии. Одним из условий успеха нашей компании является тот факт, что мы не сотрудничаем с удаленными поставщиками комплектующих деталей, что позволяет сохранять качество производимой продукции в соответствии с выработанными в компании стандартами, тем самым обеспечивая Handtmann лидирующие позиции на рынке.

– Каковы, с Вашей точки зрения, нынешние риски бизнеса в России для крупных компаний в Вашей сфере?

– Я считаю, что россиянам стоит обратить внимание на качество продукции, чтобы создавать более конкурентоспособные товары. Еще одним важным фактором является то, что мясопереработчикам нужно определиться со специализацией, то есть остановиться на производстве какого-то конкретного продукта. В этом случае можно выбрать наиболее автоматизированные технологии, что позволит оптимизировать производство, тем самым повышая конкурентоспособность товаров и укрепляя позиции российских производителей на рынке.

Одной из сложных проблем российского рынка является ситуация с мясосырьем. Те производители



За последние полтора года через FORUM уже прошло много наших клиентов, благодаря чему мы получаем данные для ведения статистики, на основании которых отслеживается актуальная ситуация на ключевых рынках.

ли, которые имеют возможность обеспечить себе поставки сырья по фиксированным ценам, будут обладать конкурентными преимуществами и обеспечат себе стабильное положение на рынке в будущем. Я думаю, что российские производители должны решить, приоритетно ли для них производство мяса и правилен ли этот выбор для местного рынка в целом. Российское правительство многое делает для того, чтобы в стране строилось больше новых ферм, в основном, для выращивания свиней и домашней птицы, таким образом, стараясь полностью изменить ситуацию последних лет, когда квоты на импорт мяса в Россию делал ее зависимой от иностранных поставщиков. Я думаю, эти изменения помогут российскому рынку стать более конкурентоспособным и привлекательным для инвестиций.

– Расскажите, какие тенденции мирового рынка оборудования для мясопереработки оказывают влияние на состояние и развитие российского рынка? И какие особенности сохраняются на рынке России?

– Основное предназначение нашего оборудования, когда мы говорим о России, является его максимальное промышленное использование. Я имею в виду, что для российских заводов характерна эксплуатация оборудования по три смены в день или вообще всю неделю, и я думаю, что именно это во многом определяет наше развитие, а также оказывает влияние на разработку конструкции машин Handtmann. Если техника справляется с объемом работы в России, значит, она будет работать везде. Именно из России мы получаем наиболее ценный опыт.

– Какими мощностями компания располагает на современном этапе развития, и какие перспективы они открывают? Какие цели и задачи стоят перед компанией на ближайшее будущее?

– Сегодня вы уже можете видеть признаки роста – руководство компании Handtmann решило расширить три своих основных подразделения. Во-первых, мы прибавили около 40% к уже существующему производству. А также мы построили FORUM для наших клиентов. Все это было сделано в период кризиса. Конечно, решение по увеличению производства было принято в удачном для нас 2007 году, но оказавшийся сложным 2009 год не заставил нас остановить инвестиции. Секрет успеха компании Handtmann заключается в том, что это семейный бизнес, который не зависит от инвестиций извне. Во время кризиса мы продолжали вкладывать деньги в расширение производства, как и было запланировано, поэтому сейчас мы сильнее, чем были до этого. Мы обеспечили себе грядущий рост компании, поскольку, как вы можете наблюдать уже сейчас, функциональность и оснащенность нашего производства увеличена. Является неоспоримым тот факт, что производителю необходимо быть в курсе изменений на рынке, следить за потребительским спросом и разрабатывать наиболее привлекательные продукты. Для достижения этой цели мы создали FORUM. За последние полтора года через него уже прошло много наших клиен-

* СПРАВКА:

В здании Handtmann FORUM на площади более 1900 м² демонстрируются все функции небольшого хорошо оснащенного завода по переработке мяса и производства пищевых продуктов. Огромные помещения для конференций и обучения, оснащенные современной медиа техникой, приглашают к диалогу. Весь процесс производства отображается в технологическом центре с лекционным залом. Здесь специалисты компании Handtmann совместно с Вами выработают наилучшие концепции качества для Ваших продуктов и обеспечат максимальную надежность Ваших инвестиций.



Новейшая AL-система PVLH 228 – автоматизированная линия с функциями перекрутки и навешивания последней версии для всех видов оболочек, включая натуральную, позволяющая существенно увеличить производительность.



HVF – высоковакуумная технология для производства двух видов продукции – вареных ветчин и сырокопченых колбас.

тов, благодаря чему мы получаем данные для ведения статистики, на основании которых отслеживается актуальная ситуация на ключевых рынках. Мы знаем, какое оборудование интересует наших клиентов и разрабатываем решение в соответствии с интересами производителей.

– Какие машины вы представите на выставке «Агропромаш-2011»?

– Думаю, основное из того, что мы собираемся представить, – это новейшая AL-система PVLH 228 – автоматизированная линия с функциями перекрутки и навешивания последней версии для всех видов оболочек, включая натуральную, позволяющая существенно увеличить производительность. Впервые данное инновационное оборудование было представлено в мае 2010 года на выставке IFFA.

Также будет представлена технология HVF – высоковакуумная технология для производства двух видов продукции – вареных ветчин и сырокопченых колбас. Поскольку производство сырокопченых колбас приоритетно для российского рынка, мы надеемся на большой спрос нашей продукции со стороны российских производителей.

– Насколько я могу судить, российский рынок достаточно важен для вас, почему же тогда вы не хотите открыть собственное представительство в нашей стране?

– На данный момент у нас уже есть три представителя, успешно работающих в России, а учитывая масштаб страны и удаленность предприятий, еще одно вложение средств для нас являлось бы серьез-

ным шагом. В нашей работе мы стараемся придерживаться простого правила: если мы не можем сделать что-то лучше, мы не будем за это браться. Компания Handtmann довольна работой своих представителей, у них хорошие объемы продаж, так что мы не видим необходимости в изменениях.

– Вы уже готовы к следующей выставке IFFA?

– Разработка машин занимает не один год. Наш отдел по развитию уже работает над инновациями и представит их в 2013 году на IFFA, но подробности пока что держатся в секрете.

– Собираетесь ли вы увеличить объем демонстрируемой вами продукции на IFFA?

– До недавнего времени, несмотря на наше желание, у нас не было достаточной площади для реализации этих планов. Так как выставка IFFA является центральным событием, собирающим вместе мясопереработчиков всего мира, то к следующей выставке мы планируем новый стенд, с увеличенной площадью, что обеспечит нас дополнительным пространством для демонстрации машин Handtmann.

– Какое количество российских посетителей приезжает в ваш Форум? Организуете ли вы семинары для посетителей?

– К сожалению, существует слишком много вещей, которые мы хотели бы сделать, но на реализацию всех планов требуется слишком много времени. Сейчас мы обращаем особое внимание на демонстрацию нашим клиентам функций завода по переработке мяса и пищевых продуктов. В будущем мы планируем организацию специализированных семинаров, поскольку количество наших клиентов из России увеличилось за последние несколько лет.

– Производите ли вы машины для переработки мяса птицы?

– Мясо птицы по своему составу требует особого подхода при переработке, но наше оборудование отвечает этим высоким требованиям. Будь то сосиски из мяса птицы или же фарш, вы свободно можете использовать наши машины в производстве. Именно поэтому одним из гарантов качества нашей продукции является самый большой производитель мяса домашней птицы в Европе – французская компания DOUX. ■

«Наш отдел по развитию работает над инновациями и представит их в 2013 году на IFFA. Подробности держатся в секрете».



ОТСУТСТВИЕ ВОЗДУХА В ВЕТЧИНЕ ГАРАНТИРОВАНО!

**HVF 670 HANDTMANN
ДЛЯ ВАРЕНОЙ ВЕТЧИНЫ
ПЕРВОКЛАССНОГО КАЧЕСТВА!**

Высоковакуумный шприц HVF 670 Handtmann – это компетентный специалист для производства ветчины из целномышечных кусков весом более 500 граммов без воздушных включений. Первокласное качество продукта благодаря превосходному удалению воздуха, а также высокая производительность при очень точном порционировании открывает абсолютно новые возможности в промышленном производстве вареной ветчины.

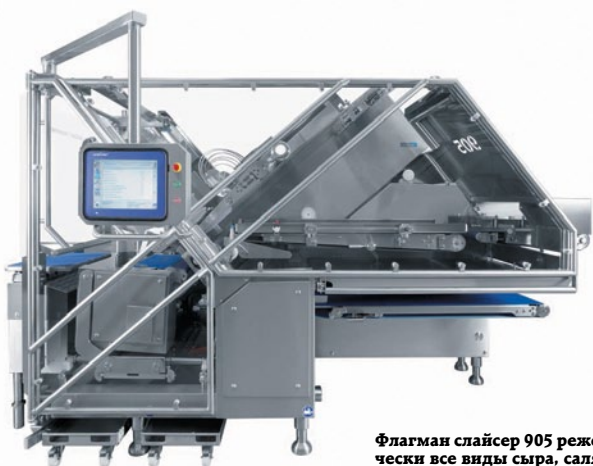
Устройство набивки и порционирования HVF 670 совместимо со всеми стандартными вспомогательными машинами и клипсаторами. С применением клапана для резки 425 возможно прямое порционирование в емкости или упаковочные машины глубокой вытяжки без предварительной загрузки.



handtmann
Идеи с будущим



Hightech решения для подачи, нарезки и укладки продуктов питания



Флагман слайсер 905 режет практически все виды сыра, салями и колбасы с огромной скоростью и высокой точностью.

CCS 7000. Сегодня портфолио фирмы «Вебер» может полностью удовлетворить запросы как средних и мелких предприятий, так и промышленных гигантов. Флагман слайсер 905 режет практически все виды сыра, салями и колбасы с огромной скоростью и высокой точностью. Система серповидного ножа с камерой резки шириной 620 мм и высотой 225 мм позволяет работать со скоростью 1 500 резов в минуту. Тем самым можно одновременно резать до 6 продуктов калибром 100 мм. Компактные модели слайсеров 305 и 404 являются оптимальными машинами для клиентов, только начинающих работать в области высокоскоростной нарезки. Модель 604 (дисковый нож) и 804 (серповидный нож) – высокопроизводительные линии для нарезки колбасных и сырных изделий. Слайсер для бекона 702 и слайсер для овальной нарезки 505 созданы по специальному запросу наших клиентов.

С самого начала основным материалом для производства корпусов машин служила нержавеющая сталь, что обоснованно нормами безопасности продуктов питания. Сегодня понятие «Weber Hygiene Design» является само по себе каталогом требований, которые соответствуют любой системе. И сегодня корпуса машин делаются из нержавеющей стали. Даже кожухи наших машин производятся из устойчивого к коррозии материала или из небьющегося и прозрачного макролона. Углы машин шлифуются и закругляются. Плоские же поверхности наоборот снабжают уклоном, чтобы вода не собиралась на поверхности машины, а стекала. Все конвейерные ленты для загрузки и разгрузки продукта на слайсерах, роботах, шкуроръемниках и всех моду-

Красиво нарезать и уложить – это ещё не самое главное. Прежде чем продукт будет упакован и запечатан, он должен пройти несколько подготовительных процессов. И гигиена играет здесь очень важную роль. Производственные линии компании «Вебер Машиненбау ГмбХ Брайденбах» полностью соответствуют этим высоким требованиям.

С 10 по 14 октября 2011 г. компания с мировым именем представляет на выставке «АгроПродМаш» в Москве высокотехнологичные решения для обработки колбасы, ветчины и сыра. Все заинтересованные смогут ознакомиться с нашими слайсерами и роботами в павильоне Форум стенд FD 030.

Уже 30 лет группа компаний «Вебер» является крупнейшим производителем и поставщиком систем нарезки для продуктов питания. В портфолио компании числятся высокоскоростные машины для нарезки (Slicer), ледогенераторы (Icer), шкуроръемные машины для мясных и рыбных продуктов (Skinner), а также роботы и автоматические загрузчики продуктов в упаковочную машину. Вебер является мировым лидером в производстве систем нарезки (слайсеров).

Во время «АгроПродМаш-2011» будут представлены самые популярные и продаваемые системы нарезки фирмы «Вебер». Будут показаны слайсеры с дисковыми и серповидными системами нарезки, модели 505, 804 и слайсер для бекона 702, а так же шкуроръемники и ледогенераторы.

В области слайсеров «Вебер» является пионером отрасли. Еще 25 лет назад была создана первая высокопроизводительная машина для нарезки колбасы и сыра с компьютерным управлением

««Вебер Рус» представляет на международной выставке в Москве портфолио своих важнейших продуктов».

лях легко и удобно снимаются без использования инструментов. Все это создает отличные условия для тщательной и быстрой чистки машин в условиях повседневного производства.

Что касается безопасности: не менее интересны и выставляемые решения для транспортировки и укладки перерабатываемого продукта. Так, например, робот-манипулятор сводит воз-

можность загрязнения продукта в процессе обработки к минимуму, при этом производительность значительно выше по сравнению с ручной загрузкой в упаковочную машину. Благодаря разработанному в компании Вебер транспортерам подачи и укладки, компания может реализовывать проекты и с длинными линиями, по которым продукт безопасно и точно доставляется от слайсера до упаковочной машины. Независимо от типа машины – слайсер, робот или укладчик – все системы выполнены с высочайшим качеством «Made in Germany». **Р**

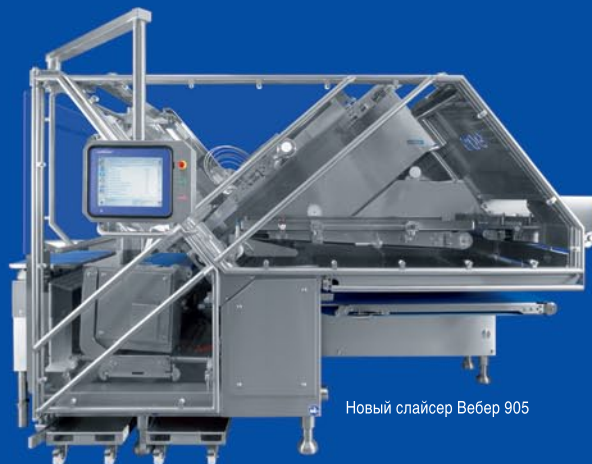
На уровень выше



Приглашаем Вас посетить нас
на выставке АГРОПРОДМАШ 10.10 – 14.10.2011!
Павильон Форум стенд FD 030



Слайсеры фирмы «Вебер» быстро и аккуратно нарезают колбасу, ветчину и сыр; обеспечивают привлекательный вид нарезки, точный вес каждой порции, увеличивают прибыль и уменьшают затраты. Новый слайсер 905, оборудованный в ширину камерой резки, которая составляет 620 мм, определяет новые стандарты в обработке продукции. Это единственная машина на рынке, которая одновременно нарезает 6-кратный калибр 100 или 4-кратный 100х150 сыра. Мы всегда рады ответить на запросы и обеспечить вас актуальной информацией.



Новый слайсер Вебер 905

weber[®]
The High Tech Company

Вебер Рус о.о.о.
4-ый Вятский переулок, д. 18, к. 2 · 127287, Москва
Тел.: +7 499 940 11 25 · Факс: +7 499 940 11 26
ru@weberweb.com · www.weberweb.com



Гость: **Юрий Солдатов,**
коммерческий директор
ГК Холод Экспресс

Беседовала: **Виктория
Загорская**

Компания: **ГК «Холод Экспресс»**
г. Санкт-Петербург,
тел./факс: +7 (812) 240-2000
e-mail: Holod@expressholod.ru
www.expressholod.ru

Эффективный холод

В последнее время, в связи с государственной поддержкой мясной промышленности и ее быстрым развитием, все больше и больше мясоперерабатывающих компаний проявляют интерес к так называемому эффективному холоду. Свои рекомендации мясоперерабатывающим предприятиям дал **коммерческий директор ГК Холод Экспресс Юрий Солдатов.**

– Какое холодильное оборудование Вы бы рекомендовали для оснащения нового предприятия? Как провести реконструкцию имеющегося «холода» в случае планируемого увеличения выпуска мясной продукции?

– На сегодняшний день для пищевых перерабатывающих производств наиболее актуальными являются вопросы экономии электропотребления холодильного оборудования, доля которого составляет до 70% от общего расхода электроэнергии. Спецификой эксплуатации производственного предприятия является непостоянство нагрузки на оборудование. В связи с этим, к холодильному оборудованию, помимо прочего, предъявляются требования по стабильности работы в переменных условиях эксплуатации.

Эти и многие другие условия заставляют руководства крупных пищевых предприятий все чаще задумываться об использовании промышленных холодильных агрегатов, совершать шаги по модернизации имеющегося парка оборудования путем частичной и в некоторых случаях полной его замены. Использование высокотехнологичных промышленных агрегатов повышает надежность оборудования (увеличивает его моторесурс) и, следовательно, ведет к значительной экономии по эксплуатационным затратам. Понимая актуальность данного вопроса, сегодня мы предлагаем перерабатывающим предприятиям агрегаты собственного производства по уникальным разработкам, которые соответствуют всем международным и российским требованиям. Несмотря на свою уникальность и технологичность, оборудование имеет более чем конкурентную цену. Так,

в среднем, разница в стоимости между промышленными (например, на базе компрессоров Howden) и полупромышленными агрегатами (Bitzer) окупается менее чем за год. Такой экономический эффект достигается, прежде всего, за счет экономии электроэнергии непосредственно во время эксплуатации системы.

По данным проведенных нами исследований, использование промышленных агрегатов на базе компрессоров «Howden» (Шотландия) для холодоснабжения низкотемпературных камер хранения (холодопроизводительность 350 кВт при температуре кипения -30 °С, регион – Санкт-Петербург, режим работы – 24 часа в сутки, 30 дней в месяц, 365 дней в году) позволяет, при прочих равных условиях, сократить ежемесячный расход электроэнергии более чем на 68 тыс. кВт (годовая экономия составляет более 3 млн. рублей) в сравнении с полугерметичными компрессорами.

– Как часто производителям приходится сталкиваться с ситуацией, когда рынок требует выпуска новой продукции, но технологические решения, уже реализованные на предприятии, не позволяют этого сделать?

– Эти вопросы, так или иначе, касались практически любого производителя данной отрасли, а ответ на них лежит на поверхности – грамотное технологическое проектирование.

Технологическое проектирование – один из важнейших моментов при разработке и реализации проектов мясоперерабатывающих производств. Грамотно составленный проект позволяет сэкономить до 40% при строительстве и до 50% – при эксплуатации объекта. Именно поэтому данное направление в группе «Холод Экспресс» является одним из приоритетных. Мы рассматриваем наших заказчиков, как партнеров, совместно с которыми разрабатываем индивидуальные решения, максимально отвечающие запросам заказчика. Это касается стоимости будущего предприятия, уровня автоматизации и выбора производителей технологического оборудования. Инженеры-технологи нашего предприятия предлагают наиболее целесообразные в техническом и экономическом отноше-

нии технологические решения, определяют последовательность их проведения и методы контроля, выбирают и рассчитывают необходимое оборудование, проектируют пространственное размещение оборудования и рабочих мест в цехах, а также разрабатывают компоновку производственных цехов и вспомога-

Грамотно составленный проект позволяет сэкономить до 40% при строительстве и до 50% – при эксплуатации объекта.

тельных помещений. Разработке компоновочных решений предшествует проектирование схемы технологического процесса и расчет основных площадей производственного и складского назначения.

Зачастую мы сталкиваемся с задачей адаптации проектов, подготовленных западными инженеринговыми компаниями под российские требования, что значительно упрощает прохождение проекта органами государственной экспертизы и дальнейшую эксплуатацию объекта проектирования.

По ряду крупных объектов мы выступаем генеральным проектировщиком:

берем на себя все необходимые обязанности, начиная с рациональной посадки промышленной площадки (рельеф, геология, гидрогеология и пр.) и участия в составлении задания на проектирование, заканчивая организацией авторского надзора за реализацией проектных решений и участием в приемке объектов в эксплуатацию. Предложенные нашими специалистами решения отвечают не только самым современным требованиям отрасли и пожеланиям заказчика, сформированным на текущий момент, но и позволяют с уверенностью смотреть в завтрашний день. Так, компания «Холод Экспресс» предлагает своим заказчикам, так называемые, модульные решения технологических процессов мясоперерабатывающего предприятия, позволяющие в будущем беспрепятственно открывать производства новых видов продукции, не входящих на сегодняшний день в планы компании. В этом случае, каждый последующий за постройкой основного производства этап реконструкции предприятия позволяет «обрастать» новыми корпусами-блоками, ориентированными на выпуск нового продукта.

– Можно долго рассказывать о том, как все в сфере мясопереработки может быть хорошо, сулить неслыханные прибыли. А иной раз достаточно рассказать о том, что уже сделано, показать конкретный пример, привести фактические цифры...

– В настоящее время компания «Холод Экспресс» ведет работы по комплексному оснащению холодом крупнейшей птицефабрики в России, которая располагается в Тамбовской области. Завод по убою и переработке мяса птицы суммарной производительностью 12 тыс. голов в час.

Исходя из поставленных задач, «Холод Экспресс» осуществляет устройство камеры воздушно-капельного охлаждения после убои птицы объемом 4600 м³, внедрение системы охлаждения воды для технологической линии охлаждения и оснащение восьми камер шоковой заморозки птицы и субпродуктов, а так же 15-ти камер хранения готовой продукции вместимостью 5 тыс. тонн.

Специфика системы холодоснабжения данного проекта состоит в том, что

в отличие от предыдущих объектов холдинга, на предприятии использовано энергоэффективное промышленное холодильное оборудование.

Для холодоснабжения восьми камер шоковой заморозки домашней птицы и субпродуктов общим объемом 3888 м³ с предполагаемой температурой -35 °С разработаны четыре промышленных компрессорных агрегата на базе компрессорного блока Howden. Суммарная холодильная мощность системы составляет более 1400 кВт. Так же, для поддержания нужных температурных режимов в 15-ти низко- и среднетемпературных камерах хранения готовой продукции общим объемом 8500 м³ будут произведены три компрессорных агрегата суммарной холодопроизводительностью 1,5 МВт.

Основным преимуществом данной схемы холодоснабжения является оптимальное, грамотно разработанное техническое решение, которое позволит крупной мясоперерабатывающей компании существенно сократить свои расходы в будущем за счет внедрения промышленных агрегатов на компрессорах Howden. Для аргументации предлагаемого решения и наглядного доказательства «работы» схемы мы провели для заказчика сравнительный анализ применения оборудования коммерческого и промышленного применения по показателю обеспечения наибольшей степени энергетической эффективности.

Исходя из предварительных расчетов по данному объекту, среднемесячное энергопотребление холодильной системы (к примеру, блока хранения) на базе полугерметичных компрессоров составило бы 402 274 кВт, на базе компрессоров HOWDEN – 284 824 кВт. Разность в среднемесячном потреблении холодильных систем составит 117 450 кВт (при средней стоимости 1 кВт – 3 рубля). Отсюда суммарная ежемесячная экономия при применении систем на базе промышленных компрессоров будет составлять 352 350 рублей, а суммарная годовая – 4 228 200 рублей. При этом срок окупаемости разницы в стоимости холодильного оборудования промышленного и коммерческого назначения за счет экономии электроэнергии составляет один год. А срок окупаемости

с учетом всех работ – 7 лет. И это только за счет экономии электроэнергии.

Помимо использования эффективного холодильного оборудования, в качестве иных решений по экономии электроэнергии на данном объекте специалисты компании «Холод Экспресс» предложили установку испарительных конденсаторов.

Добиться уменьшения стоимости систем холодоснабжения также позволяет использование системы свободного охлаждения («free cooling»).

Кроме того, значительно снизить нагрузку на электрическую сеть предприятия позволяет правильный выбор системы автоматизации. Компания «Холод Экспресс» производит разработку систем управления холодильными установками на базе свободнопрограммируемых контроллеров. Это позволяет регистрировать и управлять различными параметрами холодильной установки, контролировать работу как системы в целом, так и отдельных ее элементов, равномерно распределять нагрузку от потребителей во времени (управление пуском/остановкой компрессоров, режимами поочередного оттаивания воздухоохладителей).

– На какие преимущества компании стоит обратить особое внимание потенциальным клиентам?

– Сегодня «Холод Экспресс» – стабильно развивающаяся динамичная группа компаний, надежность которой подтверждается 12-летним опытом и рекомендациями клиентов. Основным преимуществом работы с нами является индивидуальный подход и поиск самых оптимальных технических решений. За проектом заказчика закрепляется один менеджер, проектировщик и инженер, которые всецело поглощены детальной проработкой решения, что ведет к максимальному сокращению временных и организационных затрат. Выгодные по стоимости предложения складываются за счет налаженной логистики, прямых договоров с заводами-производителями комплектующих, что дает эксклюзивные «входные» цены и, конечно, собственного сертифицированного производства по сборке промышленных агрегатов. А главное – это комплексный подход, когда все работы по объекту можно передать в руки одной нашей компании. Мы несем 100%-ную ответственность за конечный результат, а это – залог качественной и успешной работы. ■

За проектом заказчика закрепляется один менеджер, проектировщик и инженер, которые всецело поглощены детальной проработкой решения, что ведет к максимальному сокращению временных и организационных затрат.



Компания:

**MAJA-Maschinenfabrik
Hermann Schill GmbH & Co. KG**

Tullastrasse 4

77694 Kehl-Goldscheuer

Germany

Phone: + 49 (0) 78-54/1-84-0

Fax: +49 (0) 78-54/1-84-44

E-Mail: maja@maja.de

www.maja.de

www.maja.fr

www.majafoodtech.com



Новая серия льдогенераторов гигиенического льда

Чешуйчатый лед представляет собой не что иное, как чистую питьевую воду. Льдогенераторы серии HY-GEN машиностроительного предприятия «MAJA» обеспечивают непрерывное поддержание такой чистоты.

С начала шестидесятых годов производители продовольствия доверяют охлаждению с помощью чешуйчатого льда. Льдогенераторы – часть стандартного оборудования компаний по переработке мяса, производителей теста и универсамов. Сегодня ни один производитель, переработчик или дистрибьютор свежих продовольственных продуктов не может позволить себе подвергнуться риску загрязнения от любого источника, включая чешуйчатый лед. По этой причине все они придают большое значение оптимальной безопасности и гигиене.

Будучи изготовителем генераторов чешуйчатого льда в течение почти 50 лет, машиностроительное предприятие «MAJA» очень хорошо осознает свои задачи: генераторы чешуйчатого льда часто эксплуатируются 24 часа в сутки. Ни гигиеничная конструкция льдогенератора, ни превосходное качество питьевой воды не являются достаточными, если пользователи пренебрегают регулярной очисткой льдогенератора. Каждый тип льдогенератора, независимо от того, работает ли он с пластиной, спиралью или горизонтальным испарителем, должен регулярно очищаться, декальцинироваться и дезинфицироваться. Это нормальный и необходимый процесс, потому что питьевая вода всегда содержит микроскопические органические и минеральные примеси. Через какое-то время эти примеси осаждаются на частях льдогенератора, которые входят в контакт с водой. В результате, после нескольких лет рабо-



ты, «внутренняя жизнь» льдогенератора может быть весьма удручающей.

Но как обеспечить регулярную очистку машины, если трудно иметь прямой доступ к частям, которые должны быть очищены, например, если льдогенераторы установлены в бункере, холодильном помещении или на промежуточном потолке? Как сделать процесс очистки быстрым, легким и, конечно, безопасным?

Годы исследований и многочисленных тестов побуждали машиностроительному предприятию «MAJA» для того, чтобы представить идеальное решение, создав новую серию генераторов чешуйчатого льда HY-GEN. Цель состояла в том, чтобы предложить превосходные гигиенические параметры, поскольку только «чистые» генераторы могут производить гигиенический чешуйчатый лед.

Основная деталь новых HY-GEN генераторов – их круглый резервуар испарителя, который может легко демонтироваться без инструментов для механической очистки. Он имеет пластмассовую оболочку, что обеспечивает улучшенную изоляцию и снимает риск коррозии. Если необходимо, его можно просто заменить, как стандартную запасную часть. Помимо этого, резервуар испарителя доступен со всех сторон и свободен от составных встроенных частей, таким образом отсутствуя неблагоприятные для гигиены углы и грани.

Льдогенераторы машиностроительного предприятия «MAJA» серии HY-GEN также предлагают новые преимущества в обеспечении гигиены при помощи специальных систем, соответствующих текущим немецким инструкциям для питьевой воды, выпущенным DVGW (немецкой ассоциацией безопасности воды и газа), например: решение, ожидающее выдачи патента, по которому пресная во-

да подается с защитным клапаном противотока. Это означает, что вода, вытекающая из льдогенератора, уже никак не сможет попасть обратно в систему подачи. То же самое касается дренажа: вода вытекает из машины через отверстие с давлением атмосферного воздуха, что лишает грязную воду возможности снова проникнуть в льдогенератор, а раньше это всегда могло произойти при снижении давления в дренажной системе. Другой важный аспект: используются специальные водяные шланги для предохранения машины от микробного загрязнения и роста микроскопических водорослей и плесени.

Все, кто хочет автоматизировать процесс очистки, должны принять решение о дополнении своего генератора чешуйчатого льда производства машиностроительного предприятия «MAJA» самоочищающимся испарителем «MAJA»-SCS (опция). Это особенно рекомендуется, если доступ к генератору для регулярной механической очистки затруднен. Смесь воды и специального очистителя обтекает все части льдогенератора, которые входят в контакт с водой, таким образом очищая, уничтожая микробы и удаляя известковые отложения одновременно. Цикл очистки можно начать вручную или полностью автоматически с помощью программируемого Таймера Пульта управления (опция), с возможностью мониторинга гигиенического состояния льдогенератора и управления циклами очистки пользователем.

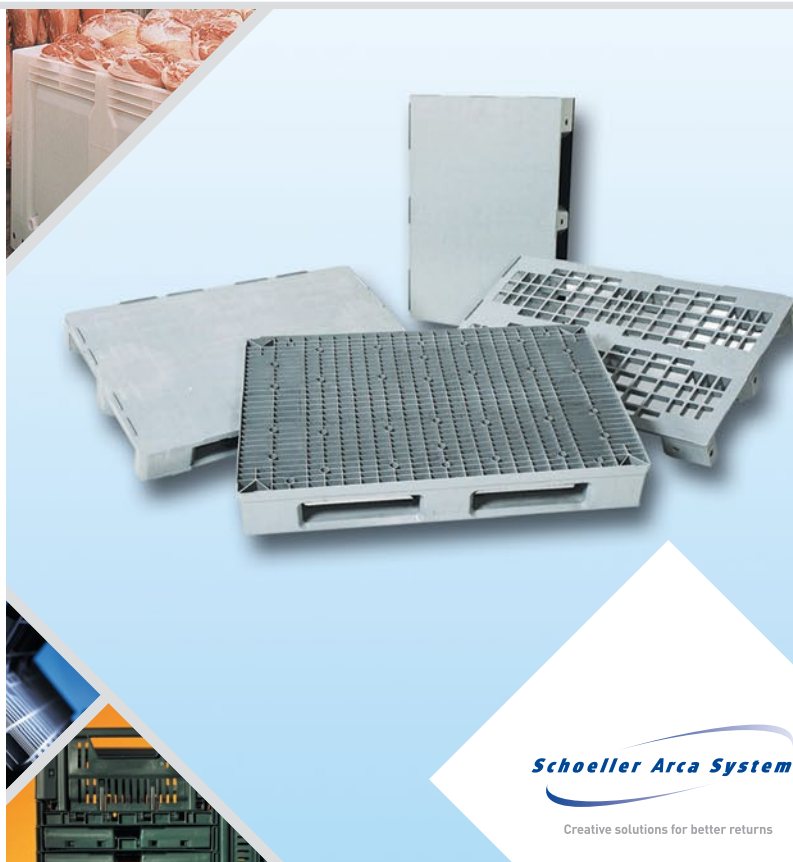
Льдогенераторы HY-GEN, объединенные с самоочищающимся испарителем, в отношении которого подана и находится на рассмотрении патентная заявка, обеспечивают самые лучшие условия гигиены и уверенность, что чешуйчатый лед, используемый для производства пищевых продуктов, будет превосходного качества и будет свободен от любых загрязнений, которые могут привести к серьезным рискам в пищевой индустрии. **Р**

Решения для мясной промышленности от Шоллер Арка Системс

Пластиковые паллеты ViPP™

- Используются для перемещения сырья и готовой продукции в цехах.
- Производство в России: оптимальные цены.
- Длительный срок эксплуатации: 10 лет.
- Температурный режим: от -30 до +60 С.
- Динамические нагрузки: от 500 до 1250 кг.

ЗАО «Шоллер Арка Системс»
С.-Петербург: +7 (812) 326 65 20
Москва: +7 (495) 933 15 80
info.spb@schoellerarca.com
www.schoellerarcasystems.ru



Schoeller Arca Systems

Creative solutions for better returns

НЕ ИДИТЕ НА КОМПРОМИССЫ ТАМ, ГДЕ ЭТО КАСАЕТСЯ КАЧЕСТВА!



Гигиеничный
ЧЕШУЙЧАТЫЙ ЛЁД



Следующее место встречи:
выставка «АГРОПРОДМАШ» в Москве!

Льдогенераторы чешуйчатого льда серии HY-GEN:
Всем, кому необходим чешуйчатый лёд для производства пищевых продуктов.

MAJA®

MAJA-Maschinenfabrik
www.maja.de



Автор: **Йоханнес Линднер**,
продукт-менеджер/инженер по оборудованию
для убоя, обвалки, гигиены компании SCHALLER
LEBENSMITTELTECHNIK®

ЗАО «ШАЛЛЕР»
РФ, 115054 Москва,
Павелецкая пл., д. 2, стр. 2
тел.: +7 (495) 797-63-33,
факс: +7 (495) 797-63-44
e-mail: office.moskau@schalleraustria.com

NORBERT SCHALLER GESMBH
Ares-Tower, Donau-City-Strasse 11
1220 Wien, Austria
tel.: +43-1-368-65-05,
fax: +43-1-368-66-36
e-mail: office@schalleraustria.com
www.schalleraustria.com



Установки для очистки сточных вод мясоперерабатывающих предприятий

Установки для очистки сточных вод являются важным элементом убойных и мясоперерабатывающих предприятий. Располагая большим опытом проектирования и оснащения подобных производств, компания **SCHALLER LEBENSMITTELTECHNIK®** знает все важные моменты и тонкости, касающиеся установки и эксплуатации данного оборудования. В настоящее время в России ведется монтаж трех биологических установок для очистки сточных вод.

Сточные воды убойных и мясоперерабатывающих предприятий содержат кровь, содержимое желудка и кишечника, различные твердые частицы. Для них характерно высокое содержание жира, белка, продуктов белкового распада, жирных кислот, аминокислот и других азотсодержащих соединений, а также повышенное содержание солей. Кроме того, в сточных водах присутствуют углеводы и другие компоненты крови, лимфы и т. д. как в растворенном, так и нерастворенном виде. Часто в сточных водах есть различные патогенные микроорганизмы,

концентрация которых подвержена сильным колебаниям.

Основными производственными зонами убойного и мясоперерабатывающего предприятия являются убой, обработка мяса (разделка, обвалка и т. д.) и переработка (колбасное производство и т. д.). Кроме того, на предприятиях могут быть организованы такие производственные отделения, как переработка крови и жира для получения пищевых продуктов, сортировка, посол и хранение шкуры, обработка костей, крови и прочих отходов для технических целей. Получаемые

на различных производственных этапах сточные воды отличаются степенью загрязнения. В зависимости от течения производственного процесса поток сточных вод часто может быть нерегулярным (например: слив отработанной воды из шпарчана и т. д.).

Для достижения высокой степени очистки проектирование и исполнение предлагаемых компанией **SCHALLER LEBENSMITTELTECHNIK®** установок осуществляется индивидуально для каждого предприятия. При этом большое внимание уделяется энергозатратам, которые мы стараемся сделать минимальными.

Около 32% мясоперерабатывающих предприятий в Евросоюзе оснащены собственными биологическими установками для очистки сточных вод. Остальные производители в обязательном порядке используют установ-

Мы знаем о мясопереработке ВСЁ!

И этими знаниями мы готовы поделиться с Вами!

Мы ждем Вас на нашем стенде на международной выставке «**АГРОПРОДМАШ-2011**», где мы с удовольствием проконсультируем Вас по всем вопросам техники и технологии в сфере мясо-, птице- и рыбопереработки, а также представим новые решения и разработки наших партнеров – ведущих мировых производителей.



Мы станем Вашим проводником в море информации и представим лучшие решения для Вашего бизнеса!

АГРОПРОДМАШ-2011
10-14 октября 2011 г.
Москва, ВК «Экспоцентр»
пав. 2, зал 1, стенд 21B20



SCHALLER®
LEBENSMITTELTECHNIK

Превратим идею в Ваш успех!

SCHALLER LEBENSMITTELTECHNIK®

ЗАО "ШАЛЛЕР"

РФ 115054, Москва

Павелецкая площадь, дом 2, стр. 2

Тел.: +7-495-797 63 33, Факс: +7-495-797 63 44

e-mail: office.moskau@schalleraustria.com

SCHALLER TECHNOLOGY® | WIBERG® | STAR MIX® | VORAN®
ITEC® | FREUND | HOLAC® | LASKA | SEPAMATIC® | KNECHT
INJECT STAR® | NOCK® | REX® | TIPPER TIE TECHNOPACK®
TIPPER TIE ALPINA® | SCHALLER THERMOSTAR® | DOLESCHAL
TOWNSEND | HEINEN FREEZING | WEBER® | SEALPAC®
KOMET | BIZERBA | HAAS



www.schalleraustria.com



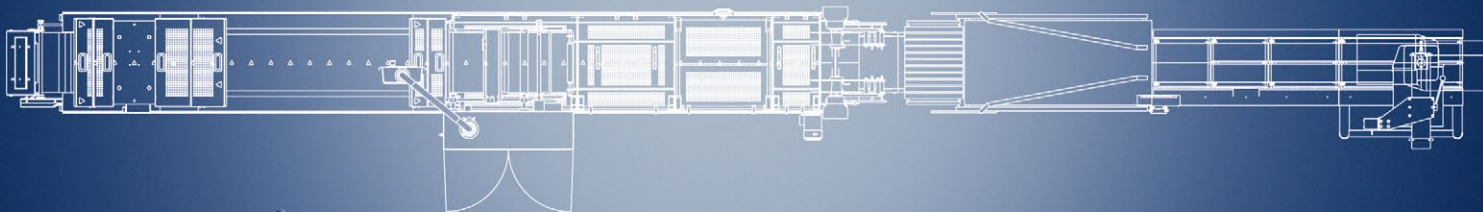
Специалист в решениях по упаковке и весовой маркировке



BIZERBA
... closer to your business

Для взвешивания, упаковки и этикетирования весовой продукции в пищевой промышленности важна каждая минута: необходимо работать быстро и точно.

Компания SCHALLER LEBENSMITTELTECHNIK® хорошо понимает эти задачи на мясо- и птицеперерабатывающих предприятиях и представляет высокопроизводительные линии, состоящие из термоформера SEALPAC® RE20 и автоматического весового этикетировщика BIZERBA GLM-I, идеально подходящие для средних и крупных производств.



Термоформер RE20



Автоматический этикетировщик GLM-I



Приглашаем Вас
на наш стенд на выставке
АГРОПРОДМАШ-2011
10-14 октября 2011 г.
Москва, ВК "Экспоцентр"
пав. 2, зал 1



SCHALLER®
LEBENSMITTELTECHNIK

Превратим идею в Ваш успех!

SCHALLER LEBENSMITTELTECHNIK®

ЗАО "ШАЛЛЕР"

РФ 115054, Москва

Павелецкая площадь, дом 2, стр. 2

Тел.: +7-495-797 63 33, Факс: +7-495-797 63 44

e-mail: office.moskau@schalleraustria.com

SCHALLER TECHNOLOGY® | WIBERG® | STAR MIX® | VORAN®
ITEC® | FREUND | HOLAC® | LASKA | SEPAMATIC® | KNECHT
INJECT STAR® | NOCK® | REX® | TIPPER TIE TECHNOPACK®
TIPPER TIE ALPINA® | SCHALLER THERMOSTAR® | DOLESCHAL
TOWNSEND | HEINEN FREEZING | WEBER® | SEALPAC®
KOMET | BIZERBA | HAAS

ки предварительной очистки, после чего вода направляется в муниципальные очистные сооружения.

Очистка сточных вод осуществляется в 2 этапа.

1 этап. Предварительная механическая очистка

Предварительная механическая очистка осуществляется при помощи пластинчатого фильтра в форме барабана или дуги, из которого сточные воды попадают во флотационное устройство. Для обработки сточных вод на убойных и мясоперерабатывающих предприятиях, прежде всего, применяются механические способы очистки. Это решетки и фильтры (фиксированные фильтры, барабанные фильтры, мелкие решетки и т. д.), жирословители и флотационные установки (механическая флотация, расщепляющая флотация).

2 этап. Биологическая доочистка сточных вод

В большинстве случаев биологическая доочистка осуществляется в аэротенке с механической вентиляцией воздуха. Модели аэротенка отличаются по размеру, форме и внешнему виду.

Для выравнивания объема и концентрации потока могут быть установлены накопительные и смешительные баки. При этом следует помнить, что сточные воды из убойных цехов предрасположены к гниению. По этой причине необходимо обеспечить достаточную вентиляцию воздуха. Прошедшие механическую или физико-химическую очистку сточные воды переходят на следующий этап – аэробную очистку сточных вод активным илом (аэрация). Для расчета размера аэробной станции аэрации, предназначенной для проведения частичной биологической очистки, может быть взято значение нагрузки на активный ил БПК₅ (пятисуточное биохимическое потребление кислорода) между 0,5-1,0 кг/сутки.

Обработка сточных вод

Вещества, содержащиеся в сточных водах убойных цехов и мясоперерабатывающих предприятий, очень хорошо расщепляются. Выбранная система очистки должна быть устойчива к неравномерной нагрузке при поступлении сточных вод. К универсальному способу очистки относятся одно- и многоступенчатые очистные

станции с аэротенками. Далее используются комбинированные многоступенчатые биологические процессы очистки (активация/биофильтр/отстойники).

Флотационный шлам из убойных цехов

Флотационный шлам из убойных цехов представляет собой тонкодисперсную жидкость или пастообразный шлам с сухим осадком до 5-24%. Флотационный шлам с высоким содержанием органических веществ подходит для аэробной или аэробно-биологической обработки.



Для достижения высокой степени очистки проектирование и исполнение предлагаемых компанией SCHALLER LEBENSMITTELTECHNIK® установок осуществляется индивидуально для каждого предприятия. При этом большое внимание уделяется энергозатратам, которые мы стараемся сделать минимальными.

Распространенными способами утилизации шлама является его сдача на специализированные перерабатывающие предприятия, слив в септик или очистное сооружение на бойне или прямые поставки сельскохозяйственным предприятиям. Активно применяется компостирование флотата в комбинации с другими отходами боен.

В результате флотации из сточных вод происходит удаление, с одной стороны, жиров в нерастворенном виде, с другой, взвеси и эмульгированного жира, а также (при использовании коагулирующего средства) коллоидных растворимых веществ. В расчете на содержание твердых веществ получаемый флотат характеризуется относительно высоким содержанием белковых веществ и жиров. Высокое содержание белка и воды при флотации стимулирует быстрый рост сапрофитных микроорганизмов. Флотат с высоким содержанием жира подвергается быстрой пор-

че. Из-за быстрого начала процесса гниения происходит выработка органических кислот, которые могут осложнить дальнейшую обработку. Поэтому рекомендуется использовать собственные установки для переработки флотата.

Слив очищенной воды

Очищенная вода может сливаться в местный канал (если имеется), в проточные воды (устье) или использоваться на производстве при наличии дополнительного фильтрования (вертикальный гравиевый фильтр). Примакающие растительные очист-

ные сооружения (поросший камышом пруд) также являются хорошими средствами. Исследования на нескольких установках показали, что наличие камыша оказывает благотворное и стабильное влияние на снижение роста бактерий, что дает дополнительные положительные результаты, если предварительная очистка отсутствует по причине рабочих неисправностей. Растения важны для поддержания хорошей проницаемости почвенного фильтра.

Все эти и многие другие моменты в итоге влияют на правильное функционирование и бесперебойную работу производства. Компания SCHALLER LEBENSMITTELTECHNIK® объединяет все необходимые составляющие и осуществляет проекты по поставке от одной производственной установки до готовых комплексных решений, учитывающих все необходимые параметры для организации грамотного и рентабельного производственного процесса. ■

«В настоящее время в России ведется монтаж трех биологических установок для очистки сточных вод».



Гость:
Джаумэ Креспо,
руководитель отдела экспорта



Беседовала:
Ольга Паленова,
директор по продажам и маркетингу
ИД «Сфера»



TAVIL-INDEBE S.A.U.

Pla de Begudà, S/N,
17857 Sant Joan Les Fonts, Girona, Spain.
tel.: +34 902 290 105,
fax: +34 972 290 515
e-mail: info@tavil.net
es.tavil.com



MATIMEX

МАТИМЭКС

(эксклюзивный представитель
TAVIL в России и странах СНГ)

121357, Россия, Москва
ул. Вере́йская 29, стр. 134
тел.: +7 (495) 787-77-97
факс: +7 (495) 787-77-98
www.matimex.at

Экспортный бизнес компании TAVIL



На сегодняшний день компанией TAVIL владеет уже третье поколение, правнуки тех, кто ее основывал. Компания была создана в 1929 году, с этого момента она развивала технологии, следуя запросам и требованиям покупателей. Раньше мы экспортировали только 5-10% продукции, сейчас эта цифра достигла 40%, рассказывает **руководитель отдела экспорта TAVIL Джаумэ Креспо.**

– Какова география поставок компании?

– Мы поставляем свое оборудование в 25 стран мира, в первую очередь в Европу и Южную Америку. Сейчас стараемся продвигать свою продукцию в Россию, Восточную Европу, Великобританию, Мексику и Северную Америку. Надеемся, что в ближайшие годы экспортный бизнес продолжит развиваться.

– Какое место занимает Россия в общем товарообороте компании?

– До настоящего времени позиции России были не так значительны, наибольший интерес представляло этикетировочное оборудование. Я думаю, что сейчас Россия занимает около 5% в нашем товарообороте. Мы надеемся на увеличение нашего присутствия на рынке, в первую очередь, благодаря возросшему интересу к оборудованию для формирования и перемещения гофротары.

– Каковы, на ваш взгляд, перспективы TAVIL в России?

– Мы продаем два типа машин: первый – это машины, используемые на производстве мясных и колбасных изделий, второй – мультиформатное оборудование для формирования картонных коробов и упаковки в них различной продукции. Российский рынок особенно заинтересован в покупке машин для нанесения кольцевых этикеток на колбасу. Мы уже поставили достаточно большое количество данной техники в Россию и Украину и продолжаем налаживать контакт с российскими производителями. Наша цель – активное продвижение решений по логистике гофротары.

– Кто ваши основные покупатели?

– Обычно это крупные компании, так как наши услуги предполагают определенные инвестиции. Мы сотрудничаем с многими известными мясоперерабатывающими предприятиями. Также разрабатывается линия по производству



оборудования для небольших компаний. Таким образом, мы стараемся адаптировать нашу продукцию для разной категории покупателей.

– Какими объемами производства должна обладать компания, чтобы вам было выгодно с ней сотрудничать?

– В первую очередь, это заводы, заинтересованные в автоматизации существующего производства. Расширение производства и, как следствие, увеличение персонала ставит перед руководителем новые задачи. Необходимо оптимизировать расходы, увеличить производительность и при этом гибко реагировать на изменения рынка, так как запросы потребителей постоянно меняются. Наша компания многофункциональна и в условиях изменяющегося спроса, готова предоставить решения для таких задач.

– Начиная работать с клиентом, предлагаете ли Вы оптимальные решения, или просто следуете потребностям заказчика, ничего не меняя?

– В первую очередь, мы стараемся предлагать решения исходя из интересов производителей. Сейчас, например, мы работаем над большим проектом по логистике гофротары, в рамках которого разрабатываем также и дизайн упаковки для нового завода. Компания TAVIL всегда работает совместно с заказчиком, развивая партнерские отношения.

– Я знаю, что вы являетесь поставщиком упаковочных линий для крупнейшего испанского производителя мясных продуктов, компании Noel. Расскажите об опыте вашего сотрудничества.

– Noel – это фирма, товарооборот которой составляет 130 миллионов евро. Это один из ведущих игроков мясного сектора в Испании, имеющий в активах 3 мясоперерабатывающих завода. Первый производит вареные колбасы, второй – ветчину, третий занимается нарезкой продукции, выпускаемой на этих предприятиях. Завод компании Noel, занимающийся нарезкой продукции, производит один миллион упаковок в неделю, примерно 200 грамм каждая. На этих предприятиях установлено различное оборудование фирмы TAVIL, например, этикетировщики. Также на производстве инвестированы значительные средства в логистику гофротары. На заводе Noel есть две мультиформатные линии: для упаковки готовой продукции и со-

Компания МАТИМЭКС является эксклюзивным представителем TAVIL в России и странах СНГ.

временная линия для упаковки нарезанной продукции.

Сегодня Noel входит в десятку сильнейших компаний в Испании. Она экспортирует свою продукцию в Германию, Великобританию и многие другие европейские страны.

Наше оборудование может работать с различными форматами и размерами гофротары, при этом перенастройка происходит автоматически и в течение нескольких секунд. Гибкость предлагаемых решений помогает адаптироваться к постоянно меняющемуся рынку. Например, если заказчикам

необходимо производить аналогичный продукт, но при этом в коробке должно быть девять вместо двенадцати упаковок или батончиков колбасы, а сам короб должен быть фиксированного веса, то мы будем к этому готовы.

Современное оборудование должно быть многофункциональным. Как уже отмечалось, наши машины позволяют формировать различные виды коробов. Например, для нарезной продукции – это так называемые шоу-боксы, а также разнообразные короба для транспортировки.



**Дмитрий Яснов,
Руководитель проектов
компании МАТИМЭКС, к.т.н.**

Сотрудничество с компанией TAVIL началось несколько лет назад. За это время компанией МАТИМЭКС было поставлено большое количество оборудования, которое успешно работает на многих отечественных мясоперерабатывающих предприятиях. В первую очередь, хотелось бы отметить уникальные технические решения, которые предлагает компания TAVIL. Машина для нанесения кольцевых этикетов на батончики колбасы с различной поверхностью до сих пор не имеет аналогов на нашем рынке. Высокотехнологичные решения по логистике гофротары открывают новые возможности для развития современных предприятий. Мы считаем, что у нас есть хорошие перспективы для дальнейшей успешной работы. **Р**



Компания: **FESSMANN GmbH und Co KG**
 тел.: +49 171 5809386
 e-mail: robert.tregubow@fessmann.de

Если не тратиться

Сон россиян беспокоят в основном скандалы, среди них и «колбасные»: «не доложили, обвесили, подкрасили, просрочили». Придирчивого потребителя становится больше, потребителя питающегося дешево — меньше, а в кризис есть время разобраться с прилавками.

Оснований рассчитывать на смягчение головной боли от растущих цен на сырье, отсутствие квалифицированного персонала и давление конкуренции, нет. Но накормить народ качественно и недорого надо и это возможно. Доказательством тому служат продукты таких производителей, как «Морлини» (Смитфилд, Польша), «Пердигау» (Бразилия), «Нортура» (Норвегия).

К примеру, «Морлини» поставляет сосиски под брендом «Berlinki», расфасованные по пять штук. Ароматные, вкусные сосиски продаются с прилавка по 4 евро за килограмм. Конечно, такой продукт будет покупаться.

Примечательно также то, что бренд, носящий имя немецкого автобана из Берлина в Калининград, отображает продуманную и оточенную линию, на которой производится по 4-тонны сосисок в час и если надо — то круглосуточно. Пульс этой линии, на которой занято в два раза меньше сотрудников, задает установка беспрерывного действия TF4000, выпускающая готовую к упаковке продукцию, совершенно равномерную, неизменного качества существенно быстрее и с более низкими потерями

в весе, чем на классических термодымовых камерах.

Принцип ее работы следующий. В отличие от стандартных камер обрабатываемая продукция, проходя сквозь отдельные секции TF4000, разделенные воздушными шлюзами, подвергается воздействию оптимально подготовленных паровоздушных и пародымовых сред. Время и энергия на эвакуацию отработанной среды и подготовку последующей не теряется. Отсюда и высокая производительность, и низкие потери в весе, и экономия энергии, исходя из расчетов инженерной службы Морлини, около 100\$ в час, в сравнении с затратами на стандартных камерах.

Остается подытожить сказанное афоризмом Антона Чехова: «Бди, копоти и не тратьсь на суету». ■



SOLUTIONS FOR QUALITY AND QUANTITY

PSS
 PROCESSING SYSTEM SOLUTIONS

PSS SFV 721 | Speed Filler Vacuum

Преимущества:

- Производительность;
- Многофункциональность;
- Нежное обращение с продуктом;
- Выносливость;
- Уникальный дизайн;
- Улучшенная эргономика;
- Высокая степень адаптивности;
- Снижение затрат потребителя на сервис;
- Максимальное внимание к технологии производства колбасных изделий.



AGROPROD MASH 2011

«Экспоцентр»
 Краснопресненская набережная,
 Москва,
 Павильон Форум, стенд FD 015.
 10-14 октября 2011.



PSS SVIDNÍK, a.s.
 Sovietskych hrdinov 460/114
 08901 Svidník, Slovakia

tel.: +421/54/786 21 11
 fax: +421/54/752 09 04

predaj@pss-svidnik.sk
 www.pss-svidnik.sk

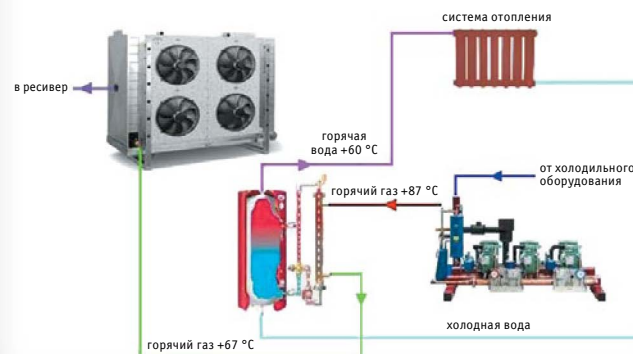
Комплексный подход к холоду

Специальное предложение «КриоФрост» – системы рекуперации тепла в холодильных установках.

Холодильные установки для центрального или выносного холодоснабжения в супермаркетах, складах и морозильных камерах выделяют достаточно большое количество тепла. Это тепло складывается из количества тепла, полученного в процессе охлаждения, и тепла, образуемого в процессе совершения работы сжатия газа с давления кипения до давления конденсации. Чаще всего это тепло в процессе конденсации хладагента утилизируется в окружающую среду при помощи воздушных конденсаторов. На фоне всеобщей тенденции экономии энергоресурсов такое решение выглядит не совсем разумно.

В европейских странах уже давно и повсеместно применяются системы рекуперации тепла (от лат. recuperatio – обратное получение, возвращение), выделяемого холодильными установками. Рост интереса к такого рода системам в последнее время наблюдается и в России. Компания «КриоФрост» готова пред-

Принципиальная схема системы рекуперации тепла

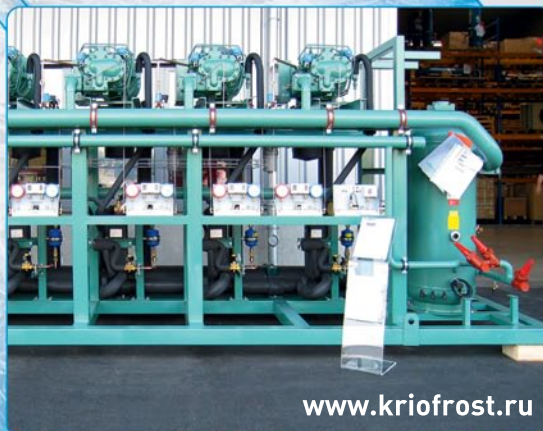


ложить возможность использовать это тепло для своих нужд. Инженерная составляющая таких систем достаточно простая и позволяет реализовать рекуперацию тепла, как на проектируемых объектах, так и на уже смонтированных и запущенных в эксплуатацию.

Все оборудование, поставляемое компанией «КриоФрост», сертифицировано и соответствует европейским стандартам качества. **Р**

Ф
Р
О
С
Т

КРИО



- Строительство складских помещений под холодильные камеры, а также проектирование;
- Строительство и запуск холодильных складов;
- Установка камер шоковой заморозки;
- Организация системы рекуперации.

- Строительство магазинов «под ключ»;
- Гарантийное и послегарантийное обслуживание оборудования, монтаж, ввод в эксплуатацию.

129344 Москва, ул. Искры, д.31, к.1
[499] 186-31-92, [495] 743-03-95
Часы работы: 10:00 – 18:00
e-mail: info@kriofrost.ru
www.kriofrost.ru

www.kriofrost.ru

FESTO

Компания:

Festo

119607 Москва,
Мичуринский пр., 49
www.festo.com

Контакт-центр:

тел.: +7 (495) 737-34-87,
8 (800) 250-30-50 (звонок бесплатный)
факс: +7 (495) 737-34-88
e-mail: sales@festo.ru

Интернет-магазин:

www.festo.com/ru/onlineshop

Цена сжатого воздуха

Вы используете пневмооборудование и хотите, чтобы оно работало с наибольшей отдачей. Здесь не стоит знак вопроса, поскольку ответ слишком очевиден. Одна из важных составляющих решения этой задачи – энергосбережение в процессе производства сжатого воздуха и его распределения в пневмосети.

Борьба за воздух

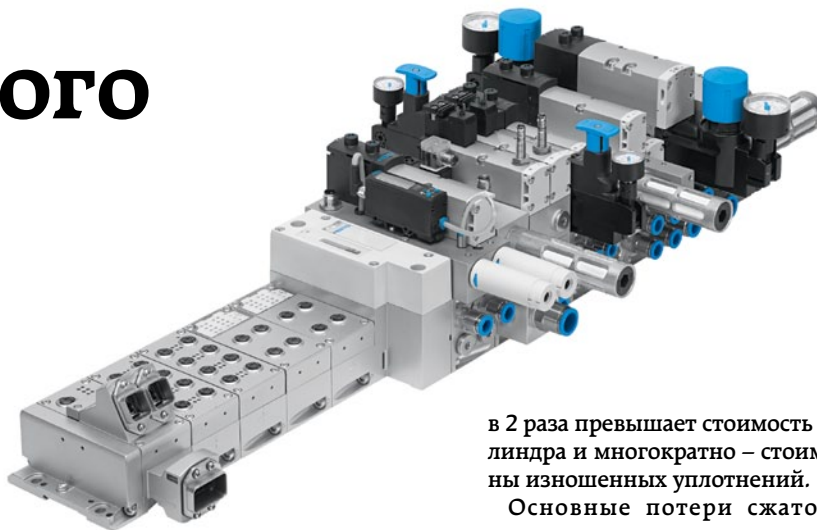
Действительно, зачем закладывать в бюджет предприятия деньги буквально на ветер? Найти «узкие» места пневмосистемы относительно несложно, технологии решения этой задачи известны и уже в краткосрочной перспективе дают осязаемый эффект.

Какой? Изменение конструкции компонентов пневмосистемы или использование компонентов с лучшими характеристиками энергетической эффективности экономит от 10% до 60% потребляемой энергии. При этом, основные затраты на внедрение энергосберегающих решений, как правило, несопоставимо малы в сравнении с экономией, которая достигается на протяжении всего срока службы оборудования.

Внедряя энергосберегающие решения, руководство предприятия вместе с тем получает доступ к информации, анализ

которой позволяет совершенствовать работу и пневмосистем, и всего процесса производства. Вы получите полное представление о текущих условиях и параметрах работы оборудования, просчитаете текущие и будущие потребности предприятия в сжатом воздухе, сравните потребление сжатого воздуха до и после проведенных мероприятий и легко вычислите их экономический эффект.

Нередко можно услышать от производителей, что пневмосистема работает, как надо, вот только пневмоцилиндры «спят». Изношенные пневмоцилиндры сохраняют работоспособность от 1 года до 4 лет после начала процесса возникновения утечек. Они работают, но почему-то никто не задумается о том, что изношенные цилиндры выпускают сжатый воздух, даже когда ничего не производят, и стоимость «спящих» утечек за год



в 2 раза превышает стоимость нового цилиндра и многократно – стоимость замены изношенных уплотнений.

Основные потери сжатого воздуха в пневмосистеме происходят за счет утечек в разводке, пневмосоединениях (шлангах, фитингах), изношенных цилиндрах и распределителях, блоках подготовки воздуха и т. п., а также просчетов при комплектовании пневмосистемы и построении пневмосхем. Неэффективная генерация сжатого воздуха и неправильная подготовка воздуха – еще 15% дополнительных затрат.

Сервис компании Festo «Экономия сжатого воздуха» позволяет сократить утечки и модернизировать существующие пневмосхемы. Затраты на сервис окупаются за период от 3-х до 8-ми месяцев, а потом вы получаете реальную экономию. Насколько она существенна, можно представить по таблице 1.

Знание – сила

Очевидно, что сервис «Экономия сжатого воздуха» дает, прежде всего, информацию, которую еще предстоит конвертировать в конкурентные преимущества. Зная реальное потребление сжатого воздуха (без учета утечек), не придется гадать, как выбрать «правильный» компрессор. Точные данные о потреблении воздуха позволяют рассчитать размер пневмошлангов, фитингов, а также выбрать меньший (и более дешевый!) компрессор и систему осушки воздуха. Профессиональная консультация поможет выбрать оптимальные блоки подготовки воздуха, ведь качество сжатого воздуха – залог надежности и долговечности пневмосистемы.

Таблица 1. Стоимость утечек сжатого воздуха

Диаметр отверстия утечки	Расход воздуха		Потери за год*
	6 бар	м³/год при работе 8000 ч./год	
мм	л/мин.		EUR
1	57	27360	684
3	600	288 000	7200
5	1500	720 000	18 000
10	6030	2 894 400	72 360

* Из расчета средневропейской стоимости 1 м³ – 0,025 EUR

Стоит отметить, что услуга «Экономия сжатого воздуха» выгодна и фирмам, производящим пневмооборудование. Специалисты Festo подскажут, как улучшить разводку пневмосистемы машины, правильно подобрать пневмоэлементы, какие блоки подготовки воздуха лучше использовать. В итоге, это повысит производительность машины, снизит потребление сжатого воздуха. А поскольку в паспорт машины будут внесены реальные, не завышенные данные потребления сжатого воздуха, то фирма, производящая оборудование, будет иметь конкурентоспособные преимущества на рынке.

Как это выглядит на практике

Компания «Термопак-Инжиниринг» более 13 лет производит blisterную упаковку, а также термоформовочное и упаковочное оборудование на основе пневмопривода. Существенным фактором, влияющим на повышение конкурентоспособности данного оборудования, является снижение потребления сжатого воздуха. Совместно со специалистами Festo был разработан проект на основе пневмоостровов серии 44 VTSA,

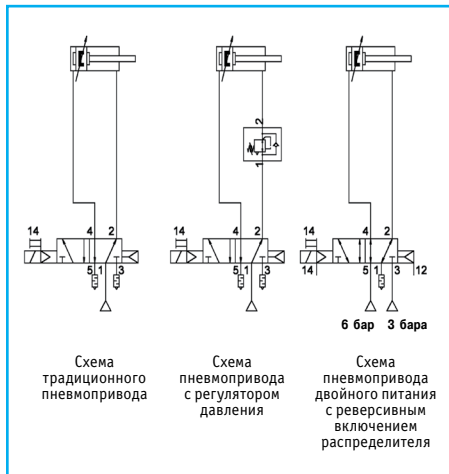


Диаграмма 1. Потребление сжатого воздуха до оптимизации

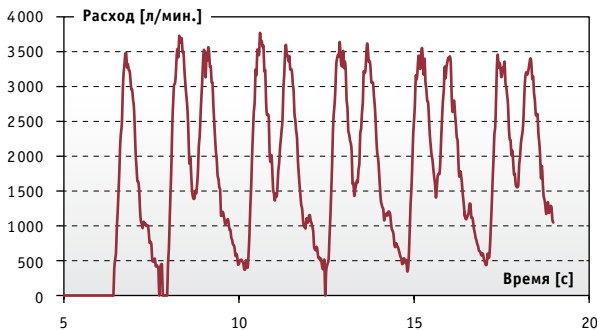


Таблица 2. Потребление сжатого воздуха приводами оборудования в автоматическом режиме

Потребление в режиме с вытяжкой	На один цикл, л	В год при 20цикл/мин., 3-хсменный режим, л	Годовой расход электроэнергии кВт/час (для экономичных компрессоров)	Годовые затраты на выработку сжатого воздуха (EUR) при 0,025 EUR/кВт/час
Традиционная схема	100	660440	62081	16511
Схема реверсивного включения	80	528352	49665	13208
Экономия	20	132088	12416	3303

который позволяет реализовать схему реверсивного включения распределителей.

Реверсивная схема позволяет подавать сжатый воздух в полость цилиндра при «рабочем» ходе под номинальным давлением, а при обратном («холостом») ходе – под пониженным давлением. При этом потребление сжатого воздуха пневмоприводом снижается до 25% без потерь производительности, затраты на покупку пневматики увеличиваются на несколько сотен евро, а годовая экономия затрат за счет уменьшения потребления электроэнергии компрессорной техникой составляет более тысячи евро. Кроме того, в блоках подготовки сжатого воздуха были применены регуляторы давления батарейного монтажа. Конструкция блоков подготовки воздуха получилась компактной, удобной и надежной. Применение пневмоострова 44 VTSA позволило сократить номенклатуру пневматических устройств и затраты на логистику, склад, сборку и отладку оборудования, а также высвободить высококвалифицированные кадры.

Затем компания заинтересовалась идеей замещения основных пневмоприводов на электромеханические сервоприводы, что на 15-25% сокращает потребление электроэнергии при эксплуатации обо-

рудования. Так, в оборудовании «Термопак-Инжиниринг» нашла применение продукция Festo – пневмоостров VTSA, совмещенный с контроллером CPX, электромеханический сервопривод и системы управления.

Эффективность применения данного решения представлена в таблице 2.

Расход сжатого воздуха до и после оптимизации представлен на диаграммах 1 и 2.

В настоящее время энергосбережение стало глобальной тенденцией XXI века, но инновации Festo – это нечто более привлекательное, чем тенденция. Их можно измерить деньгами.

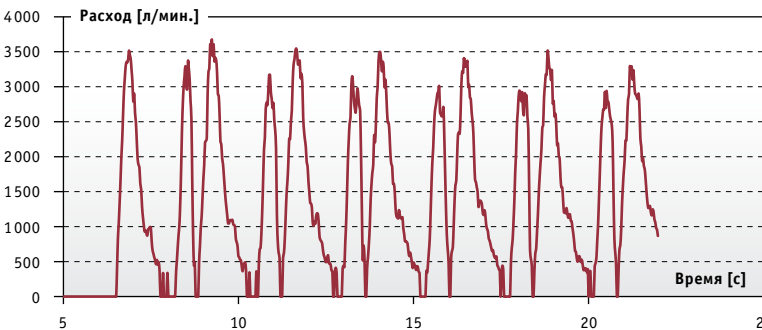
Сервис Festo «Экономия сжатого воздуха»:

- измерение утечек и потребления сжатого воздуха на машинном уровне;
- обследование машины (пневматики) и анализ слабых мест для выявления изношенных элементов;
- рекомендации по ремонту и обслуживанию;
- контроль эффективности затрат.

И как результат:

- рост производительности;
- повышение надежности;
- значительная экономия средств. ■

Диаграмма 2. Потребление сжатого воздуха после оптимизации



Компания: **ООО «ГЕА Грассо
Рефрижерейшн»**

Авторы: **Юрий Комаров,**
ведущий инженер по продажам,
г. Екатеринбург

Игорь Новиков,
главный инженер

Москва
105094, Семеновский вал, 6 А
тел.: (495) 787-20-11; факс: (495) 787-20-12
Екатеринбург
620014, ул. Радищева, 12/23, офис 405
тел.: (343) 356-03-11; факс: (343) 356-03-13

Санкт-Петербург
190031, ул. Гороховая, 53, офис 6 Н
тел.: (812) 310-38-49; факс: (812) 570-26-07
Владивосток
690091, ул. Набережная, д. 9
тел./факс: (4232) 65-02-80



www.grasso.ru
e-mail: moscow.grasso@geagroup.com

Оптимальная система холодоснабжения

Начиная с 1990-х годов прошлого века, на предприятиях пищевой промышленности при реконструкции старой аммиачной холодильной установки и при строительстве нового производства в качестве холодильного агента в подавляющем большинстве случаев стал использоваться фреон.

Однако в последнее время мы можем наблюдать обратную тенденцию: предприятия пищевой отрасли все чаще выражают желание использовать оборудование, работающее на аммиаке. Среди них такие гиганты как Нестле, Юнимилк, Вимм-Билль-Данн, Хайнекен, Балтика и многие другие. Эти предприятия, являющиеся флагами рынка, практически полностью отказались от закупок фреонового оборудования.

В пользу аммиака говорят его характеристики: при переходе из жидкой фазы в газообразную затрачивается минимум энергии; он абсолютно чист экологически, не влияет на озоновый слой и не создает парниковый эффект, что сегодня беспокоит всех. Кроме того, аммиак предупреждает о начале развития чрезвычайной ситуации сильным резким запахом, что позволяет мгновенно определить утечку и ликвидировать ее в кратчайший срок. Он не текуч в той степени, которая свойственна другим хладагентам, не взаимодействует с черным металлом. Весьма важно то, что аммиак в десятки раз дешевле других хладагентов.

Его удельная массовая производительность более чем в 3,5 раза превышает аналогичный показатель для любого другого холодильного агента, используемого в пищевой промышленности. Для сравнения: на среднем распределительном холодильнике установленной холодопроизводительности 3 МВт суточная экономия электроэнергии при применении аммиака по сравнению с фреоном R22 составит 3000 кВт/ч., а по сравнению с фреоном R404A – 8000 кВт/ч. При этом необходимо учитывать, что фреон R22 запрещен Киотским соглашением, а 404A является неэкологичным и связан со значительными материальными и эксплуатационными затратами. При действующих ценах на электроэнергию



экономия составит 2,1 млн. руб. (при сравнении с фреоном R22) и 5,5 млн. руб. (при сравнении с фреоном R404A). Этот показатель особенно важен при расчете себестоимости единицы продукции.

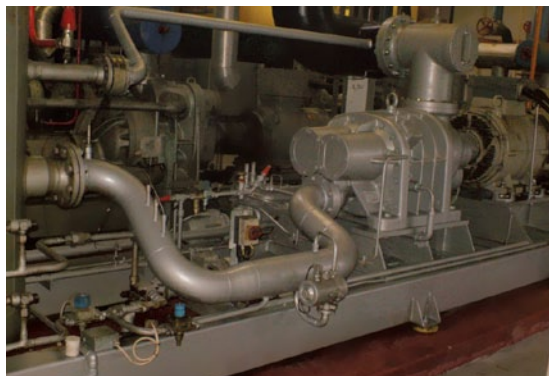
При этом, использование аммиака, как потенциально опасного газа, достаточно строго регламентируется сейчас правилами безопасности аммиачных холодильных установок (ПБ 09-595-03). Ранее действующие (при первоначальном проектировании) Правила устройства и безопасной эксплуатации аммиачных холодильных установок не в полной мере обеспечивали их безопасность.

Приведение установок в соответствие требованиям ПБ 09-595-03, конечно, не обойдется без дополнительных финансовых затрат, но это также позволит дополнительно увеличить срок использования основного оборудования.

Одним из последних объектов для мясоперерабатывающей отрасли стал Новосибирский МПЗ. На оборудовании GEA Grasso была смонтирована аммиачная холодильная установка с холодопроизводительностью более 4МВт ($t_0 = -15^\circ\text{C}$) и более 500кВт ($t_0 = -33^\circ\text{C}$). Тем самым Заказчик получил экономичную,

современную энергосберегающую установку с высоким КПД, что, несомненно, повысит его конкурентоспособность на непростом рынке.

Компания GEA Grasso Refrigeration готова к сотрудничеству с любым заказчиком, частью технологического процесса которого является охлаждение. Мы готовы предложить оптимальную систему холодоснабжения с использованием оборудования собственного производства, на поршневых или винтовых компрессорах, с использованием высококачественных узлов, работающую на любом, удобном для заказчика хладагенте. **■**



Посетите нас на «Агропродмаш»
[стенд 22C55, пав. 2, зал 2.] с 10 по 14 октября 2011 года.

3200
проектов
в 92
странах



AQUA
industrial watertreatment



DURAND

Инновация



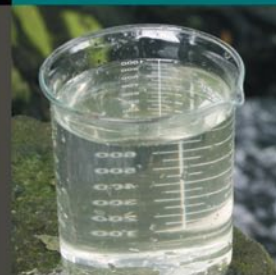
Техническая
поддержка
24 часа в сутки,
7 дней в неделю



Поставщик
полной линии



Butina®
Anitec®



Компания MPS мировой лидер в разработке, дизайне и производстве современных систем для мясоперерабатывающей и пищевой промышленности.

- Технология убоя КРС, свиней и овец
- Оглушение CO₂ - системы сбора крови
- технология разделения на полутуши
- Разделка/Обвалка
- Решения для автоматических систем логистики и складов
- Очистные сооружения
- Техническая поддержка и запчасти

Штаб-квартира:
MPS Meat Processing Systems
P.O. Box 160
7130 AD Lichtenvoorde
The Netherlands
Тел: +31 (0)544 390 500
Факс: +31 (0)544 375 255

ООО «МПС Рус»
115093, г.Москва, ул. Павловская, д. 27/29, стр. 6
тел./факс: +7 495 775 1531

www.mps-group.nl



«Мультивак»
тел.: +7 (499) 940-02-55
e-mail: anna.lebedeva@ru.multivac.com
www.multivac.com



Трейсилер Multivac T 700 на «Агропродмаш-2011»

Т 700 – представитель нового поколения трейсилеров (запайщик лотков) от компании Multivac, которые не только расширяют границы производительности и качества оборудования, но и меняют представления о гигиеническом дизайне, значительно упрощая процесс мойки, благодаря чему упаковка продуктов питания становится более рентабельной, гигиеничной и эффективной.

Трейсилер (запайщик лотков) Multivac T 700 отличается высочайшей производительностью – до 60 упаковок в минуту с инструментом под 4 лотка, а также выдающимися стандартами качества и надежности.

Максимальная продуктивность и безопасность

Благодаря использованию современной технологии контроля вместе с максимальной производительностью достигается и максимальная надежность упаковочного процесса. Конструкция привода обеспечивает идеальную его подстройку под определенные размеры лотка и типа продукта, а информация по данной настройке может быть сохранена в панели управления, что гарантирует бережную транспортировку упаковываемого в лотки продукта. Поэтому оборудование от Multivac может применяться для самых разнообразных производственных нужд, в том числе для упаковки очень чувствительной продукции, например, жидкостей или крайне легких продуктов. Кроме того, точные системы захвата лотков даже со сложными контурами делают работу с машиной простой и легкой.

Уникальный гигиенический дизайн

Уникальным данный модельный ряд делает его гигиенический дизайн, соответствующий самым строгим требованиям и предписаниям в области гигиены, в частности европейским директивам, DIN EN 1672-2, ISO 14159, а также американской директиве NSF/ANSI/3-A 14159. К числу важнейших требований вышеуказанных директив относятся: осуществление мойки на микробиологическом уровне; простой доступ для текущих инспекции, техобслуживания и мойки; отсутствие «мертвых зон», а также дизайн, делающий невозможным скопление жидкостей во внутренних узлах оборудования.

В новом поколении трейсилеров от компании Multivac обеспечивается неуклонное соблюдение данных норм, значительно превышающих существующие законодательные требования. Именно для этих целей и был разработан новейший дизайн оборудования Multivac, обеспечивающий гигиеническую безупречность не только внешних и внутренних частей машины, но также подлежащих мойке деталей и узлов. Компоненты машин устанавливаются с максимально возможными отступами, а наклонные поверхности позволяют любым жидкостям свободно стекать с оборудования. Все это и является залогом простой, но полномасштабной мойки.

Новая гигиеническая концепция для внутренних частей машины

Даже внутренние части машины созданы с учетом нового гигиенического концепта: количество кабелей и шлангов сокращено до минимума, а там, где их использование все же необходимо, они спрятаны в специальные рамы или отделены друг от друга прокладками. Конструктивные особенности позволяют избежать мертвых зон и углублений, труднодоступных для мойки; это касается и таких деталей, как подшипники, ролики и другие внутренние узлы. Все это обеспечивает оборудованию полноценную «промываемость»: конструкция машины позволяет осуществлять демонтаж панелей и транспортерных лент, что так необходимо для идеальной чистки. Поэтому можно смело говорить о достижении гигиенического стандарта, уникального для трейсилеров на данный момент.



Современный экран и интерфейс для легкого управления машиной

Удобное и простое управление машиной осуществляется за счет вращающегося сенсорного экрана TFT Touch-Display, а также интерфейса, обеспечивающего интеграцию машины в упаковочную линию и удаленную передачу данных и отслеживание всех шагов упаковочного процесса благодаря возможности регистрации машинных параметров и всех производимых изменений.

Ресурсосбережение и рентабельное потребление энергии

Уникальности новому поколению машин Multivac придают такие параметры как высокое ресурсосбережение и рентабельное потребление энергии. Система точнейшей подачи пленки делает возможным максимально эффективное использование верхней пленки, инновационный электроподъемный механизм оптимизирует подачу сжатого воздуха, а высокопроизводительные двигатели снижают энергопотребление. ■

Высокопрочные покрытия для пищевой промышленности

Покрывтия на полиуретан-цементной основе

UCRETE®



- Температурная устойчивость до 150°C. Допускают полную паровую очистку
- Стойкие к воздействию восьмидесяти двух химических веществ, к постоянному воздействию органических кислот
- Антискользящие. Антистатические
- Выдерживают значительные ударные и динамические нагрузки

 **BASF**
The Chemical Company

BERTSCHlaska

Берч-Ласка Вена

Баумгассе 68.
A-1030 г. Вена
тел.: 0049 1 79574 0
факс: 0049 1 7985622
e-mail: bertschlaska@bertsch.at

Берч-Ласка Москва

Ленинградский пр., 16, стр. 2
RUS-125040 г. Москва
тел.: 007 495 741 45 02
факс: 007 495 741 45 98
e-mail: office@bertsch-laska.ru

Берч-Ласка Краснодар

ул. Красноармейская 116/2
RUS-350015 г. Краснодар
тел./факс: 007 861 259 69 58
мобильный тел.: 007 918 683 40 16
e-mail: ivan.bezklubov@bertsch-laska.ru

Машины и оборудование для мясоперерабатывающей промышленности

BERTSCHlaska, с центральным офисом в Вене, филиалами в Москве, Краснодаре, Казани, Киеве, Минске и Вильнюсе уже свыше 40 лет занимается экспортом оборудования. Компания всегда там, где требуется качество и высокий профессионализм.

Общая программа компании включает в себя как проектирование с нуля (Green Field Projekte) убойных и мясоперерабатывающих цехов, так и поставку оборудования для предприятий по переработке мяса, птицы, рыбы, производству колбасных изделий, а также их монтаж, пуск в эксплуатацию, обучение и технологическое сопровождение.

Оборудование, поставляемое BERTSCHlaska для переработки мяса и производства вареных, полукопченых, сырокопченых колбас, ветчины, полуфабрикатов и других деликатесных продуктов, используется на сегодняшний день во всем мире.

BERTSCHlaska предлагает соответствующее оборудование для всех технологических процессов.

Оборудование для убоя и охлаждения

Убойные цеха могут проектироваться как отдельные монолинии, так и как комбинированные линии по убою КРС, свиней или овец. Убойные цеха оснащаются также установками для обработки побочных продуктов (красных и белых субпродуктов, жира, шкуры, копыт, рубца и др.), а также комплектуются необходимыми устройствами логистики на предприятии (подвесными трубчатыми путями, транспортерами, решениями для холодильных помещений и др.).

В области охлаждения наряду с климатизацией помещений, тамбурами доставки, обвалкой, стандартизацией рабочих помещений, в частности для производства сырокопченых колбас, портфолио компании включает также охлаждение и глубокую заморозку.

Оборудование для обвалки и разделки мяса

Сегодня, а еще больше в будущем, будут возрастать требования к современным предприятиям по разделке мяса, производительности, поискам экономичных решений, эргономичности рабочих мест и качеству продукта. В зависимости от технологии, обвалка мяса осуществляется на отдельных рабочих местах или на автоматизированном транспортере с распределением рабочих процессов.

Вакуумно-упаковочное оборудование

В сфере вакуумной упаковки компания представляет технически хорошо продуманные камерные машины и машины глубокой вытяжки, а также всю периферию от машин для нарезки до систем взвешивания и этикетирования.

Оборудование для производства мясных и колбасных изделий

Для того чтобы экономично производить высококачественные колбасные продукты, необходимо первоклассное производственное оборудование, а также современные технологии. Современная мясная промышленность немыслима без волчков, смесителей, куттеров и блокорежек, входящих в программу поставок BERTSCHlaska, которая также включает в себя вакуумные шприцы с высокопроизводительными перекрутилками для промышленного производства сосисок.

Универсальные термокамеры непрерывного действия, представляющие собой комбинацию из камер для копчения, варки и интенсивного охлаждения с автоматической системой транспортировки коптильных рам, климатические камеры холодного копчения до 40 коптильных рам и климатические камеры сушки площадью до 300 м², а также оборудование для чистых помещений отделений упаковки, души с мелкодисперсным распылением воды, являются важными пунктами программы поставок компании.

Транспортная и складская логистика

В области транспортной и складской логистики компания работает с самыми современными транзитными складами с робототехникой, складами для порожней тары и системами перегрузки. BERTSCHlaska разрабатывает и интегрирует самые разнообразные концепции складского и подъемно-транспортного оборудования.

Спектр программы BERTSCHlaska охватывает оборудование от простого гравитационного склада с подачей вручную или транзитного склада с автоматизированной перегрузкой с программным обеспечением до передвижения европаллет при помощи считывания штрихкода, а также подъемных устройств для складирования контейнеров или их обратной отправки с предварительной обработкой в современных моечных машинах.

Компания приглашает посетителей выставки «Агропродмаш» на свой стенд FC030 в павильоне Форум. **Р**



ПРОД ЭКСПО

19-Я МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА
ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ, НАПИТКОВ
И СЫРЬЯ ДЛЯ ИХ ПРОИЗВОДСТВА

Центральный выставочный комплекс «Экспоцентр»
Москва, Россия

13–17 2012
ФЕВРАЛЯ



www.prod-expo.ru

 **ЭКСПОЦЕНТР**
МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВЫСТАВКИ И КОНГРЕССЫ
МОСКВА

Организатор:
ЗАО «Экспоцентр»



При поддержке:
Министерства сельского
хозяйства РФ

Рынок колбасных оболочек: «круглый стол»

КАК ИЗМЕНИЛСЯ РОССИЙСКИЙ РЫНОК КОЛБАСНЫХ ОБОЛОЧЕК ЗА ПОСЛЕДНЕЕ ВРЕМЯ? КАКИЕ ВИДЫ ОБОЛОЧЕК СЕГОДНЯ – САМЫЕ ПОПУЛЯРНЫЕ СРЕДИ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ МЯСНОЙ ПРОДУКЦИИ И ЧТО ИНТЕРЕСНОГО МОЖЕТ ПРЕДЛОЖИТЬ ИМ РЫНОК? ЗА КАКИМИ ОБОЛОЧКАМИ – БУДУЩЕЕ?

Эти вопросы мы задали участникам «круглого стола»: ведущему технологу направления «Искусственные оболочки» ООО «Торговая компания «Стар» Сергею Хоружию, директору по продажам компании «Логос», к. т. н. Виталию Смурыгину, владельцу независимого интернет-портала для специалистов мясной индустрии «Мясной Эксперт» Владимиру Романову и коммерческому директору ООО ТЦ «Вымпел» Ирине Гриминой.

Сергей Хоружий,
ведущий технолог
направления «Искусственные
оболочки» ООО «Торговая
компания “Стар”»



Виталий Смурыгин,
директор по продажам
компании «Логос», к. т. н.



Владимир Романов,
владелец независимого
интернет-портала для
специалистов мясной
индустрии «Мясной Эксперт»



Ирина Гримина,
коммерческий директор
ООО ТЦ «Вымпел»





ВОПРОС:

С вашей точки зрения, насколько в России популярность мясных продуктов зависит от оболочки? Как можно оценить современное развитие российского рынка оболочек для колбас? И могут ли отечественные производители на равных конкурировать с зарубежными?

Сергей Хоружий:

– Как известно, оболочка является неотъемлемой составной частью колбасных изделий и она играет важную роль в формировании потребительского спроса на продукцию. Неслучайно в настоящее время ужесточились требования к информации, наносимой на поверхность оболочки, где, кроме названия, потребитель может узнать всю интересующую его информацию вплоть до состава продукта. Поэтому сама оболочка должна соответствовать определенным требованиям печатного производства. Краски, применяемые для маркировки оболочки, должны быть устойчивы к кипячению, воздействию жира, механическим повреждениям и иметь разрешение для использования в пищевой промышленности.

Первоначально покупатель покупает глазами и поэтому внешний вид оболочки играет не последнюю роль в продвижении колбасных изделий на продуктовом рынке России. Сегодня покупатель с большим интересом смотрит и выбирает колбасу в старом почти забытом целлофане с бумажной простенькой ленточкой внутри, чем разрисованный как елочная игрушка батон.

Сергей Хоружий:

«Сегодня покупатель с большим интересом смотрит и выбирает колбасу в старом почти забытом целлофане с бумажной простенькой ленточкой внутри, чем разрисованный как елочная игрушка батон».

Существует и еще одна тенденция в производстве колбасных изделий – производители все чаще используют оболочку проницаемую белковую, либо вискозно-армированную, а не полиамидные оболочки, позволяющие хранить продукцию длительный срок, но на выходе получить что-то среднее между паштеймом и консервами, а не любимую «докторскую» колбаску.

А для увеличения сроков хранения готового продукта все чаще применяют вошедшую в последние модные тенденции упаковку – в нейтральной газовой среде или под вакуумом.

Виталий Смурыгин:

– Популярность мясных продуктов зависит от оболочки настолько же, насколько популярность женщины у мужчин зависит от ее одежды! Потому что есть некие привычные стандарты, которые мы ожидаем увидеть, и есть некие отклонения от нормы, которые создают изюминку, выделяют человека или же, в нашем случае, товар на прилавке.

Определенным видам колбасных изделий соответствуют свои типы оболочек, например, для сырокопченой колбасы предпочтительнее белковые оболочки, так как они наиболее близки к ней по содержанию, плотно ее облегают и создают привлекательный внешний вид. Потребитель выбирает продукт глаза-

Виталий Смурыгин:

«Россия была и остается единственной страной, где сосиски выпускают в полиамидной оболочке. Хотя, с точки зрения “доброго колбасника”, это нонсенс!»

ми, в российских магазинах нельзя попросить отрезать кусочек, чтобы попробовать. Хотя, на самом деле, я бывал в странах, где перед покупкой сыра или колбасы их можно было продегустировать. Одно время в России пытались ввести такую практику, но она не прижилась.

Несмотря на то, что с точки зрения технологов фиброузная оболочка больше подходит к сырокопченым и сыровяленным колбасам, их все-таки выпускают в белковых оболочках в силу того, что потребитель привык видеть продукт именно в них.

В свое время, когда я работал в компании «Атлантис-Пак», мы столкнулись со следующей проблемой. Выпустили на рынок фибросмок, проницаемую полиамидную оболочку, и сначала все было хорошо, ведь она была проницаемая, колбаса в ней коптилась, но, тем не менее, ее внешний вид так сильно отличался от колбасы в фиброузной оболочке, что пошли массовые возвраты – покупатель не принимал инновационную упаковку. Правда, последующее развитие ритейла привело к тому, что некие подвижки на этом рынке все-таки произошли, так как желание приобрести товар возникает вне зависимости от того, в какой оболочке он находится. Ведь если полукопченая колбаса сохраняет привлекательный внешний вид в течение месяца, и остается впечатление, что она свежая и привезена вчера, то, конечно, оболочка, обеспечивающая ей сохранение этих качеств, будет пользоваться спросом на рынке.

Отмечу также, что Россия была и остается единственной страной, где сосиски выпускают в полиамидной оболочке. Хотя, с точки зрения «доброго колбасника», это нонсенс!

Владимир Романов:

– Российский рынок оболочек достаточно развит. Ассортимент предложений за последнее время значительно вырос. По полиамидным оболочкам лидерами рынка являются российские производственные компании, при этом им «дышат в затылок» украинские коллеги. Отечественные компании производят достаточное количество оболочек, и зару-

бежный полиамид постепенно уходит с рынка. Тут играет роль и цена и качество отечественных предложений.

Конечно, сегодня российские производители могут на равных конкурировать с зарубежными коллегами. Рынок полиамида – тому пример. Сложнее дело обстоит с белковыми оболочками. Здесь ассортимент зарубежных предложений превышает предложение единственного российского производителя. Среди зарубежных предложений есть возможность выбора как по соотношению цена/качество, так и по условиям поставок, их регулярности.

Владимир Романов:

По полиамидным оболочкам лидерами рынка являются российские производственные компании, при этом им «дышат в затылок» украинские коллеги.

Фиброзные (вискозно-армированные) оболочки в России не производятся. Между тем, они очень популярны при изготовлении варено-копченых и полукопченых колбас. Именно поэтому рынок переполнен зарубежными предложениями. Я думаю, что если появится российский производитель фиброзной оболочки, то у него есть шансы занять большую часть рынка оболочек, при условии безупречного качества продукции.

Если говорить о натуральных оболочках, то конечно преимущество не на нашей стороне. Стране, в которой низкое поголовье скота, очень сложно конкурировать с предложениями аграрных стран, к примеру, Бразилии, Аргентины или США.

В данный момент ситуация на рынке оболочек стабильная. Развитие рынка идет не в сторону расширения количества видов и марок оболочек, а в сторону увеличения количества типов уже известных мясопроизводителям оболочек и совершенствования их технологических качеств.

Ирина Гриминая:

– Оболочка является неотъемлемой частью колбасной продукции, а та, в свою очередь, одним из самых популярных продуктов питания в России. В настоящее время рынок оболочек, как натуральных, так и искусственных, в стране развит настолько, что производители могут не только качественно упаковать свой продукт, но и сделать это еще и красиво. Это позволяет конкурировать не только с отечественными товарами на рынке, но также и с импортными, доля которых, хоть не так быстро, но стабильными темпами набирает рост. Для столицы и крупных городов характерен наибольший спрос на натуральную и белковую оболочки, особенно для вареных групп колбас, т. к. в них продукт выглядит естественнее, всегда будет казаться более натуральным и вкусным.

А потребительская способность населения столицы выше, чем в регионах, что позволяет приобрести товар по более высокой цене в натуральной оболочке, чем, например, в более дешевом полиамиде.



ВОПРОС:

Какие тенденции наблюдаются на рынке колбасных оболочек в этом году? Какие оболочки пользуются сегодня наибольшим, а какие наименьшим спросом среди производителей колбасных изделий? И как изменилась картина за последние несколько лет?

Сергей Хоружий

– К великому сожалению большинства производителей колбасных изделий, спрос на их продукцию формируют торговые организации (сетевые магазины, торговые палатки). А для этих организаций немаловажное значение имеет не столько качество продукции, сколько увеличенный срок годности колбасных изделий. Торговля, таким образом, подстраховывает себя от «залежалого» товара с истекшим сроком реализации. И интересы непосредственного потребителя колбасных изделий в этом случае уходят на второй план.

Однако в последнее время в ряде крупных, высокоразвитых городов на ведущие позиции выходят проникаемые для дыма белковые оболочки как наиболее приближенные к оболочкам натуральным. Имея один и тот же качественный состав, колбасы в белковой оболочке превосходят колбасы в непроницаемой полиамидной оболочке по вкусу и аромату. И есть надежда, что в гастрономических отделах продовольственных магазинов, опять будет стоять непередаваемый и уже многими подзабытый запах вареной колбасы «Русской» с чесночком.

Сегодня многие крупные предприятия промышленности пошли на то, чтобы установить у себя многофункциональное и дорогостоящее оборудование, позволяющее нарезать и упаковывать готовую продукцию в нейтральной газовой среде. С одной стороны, это увеличение сроков хранения (преимущество для торговли), а с другой стороны – увеличение потреби-

Сергей Хоружий:

«К великому сожалению большинства производителей колбасных изделий, спрос на их продукцию формируют торговые организации».

тельского спроса (улучшение вкусовых качеств). Спрос на полиамидную непроницаемую оболочку медленно, но уверенно перемещается в регионы России, где в ассортименте продукции мясокомбинатов немалая доля колбасных изделий низкого ценового диапазона.

И тут возникает другой вопрос: так как белковая оболочка производится из животного коллагенсодержащего сырья,

в недалеком будущем у нас появится дефицит данного вида оболочки, связанный с нехваткой сырья для ее производства.

Виталий Смурыгин

– Даже не знаю, можно ли годами измерять тенденции на рынке колбасных оболочек. Все-таки этот рынок достаточно консервативный. Может меняться соотношение между разными видами в рамках одной группы оболочек. Например, раньше вареную колбасу производили в полиамиде, а потом решили производить ее тоже в полиамиде, но в проницаемом, а не барьерном.

Или фиброузная оболочка может уступать свою долю рынка белковой, в силу того что последняя стоит дешевле, однако имеет совершенно другой внешний вид. Тем не менее, в последнее время рынок повернулся в сторону покупателя, который хочет иметь более вкусную и даже дорогую колбасу, потому что, на самом деле, это позволяет компаниям улучшить уровень собственной рентабельности. Я знаю примеры, когда довольно крупные, известные предприятия сначала массово переходили на более дешевые виды оболочек, а потом через несколько месяцев возвращались к более дорогому варианту. Потому что оказывалось, что продать более дорогую продукцию с более дорогой оболочкой и привлекательным внешним видом легче, в силу того что здесь в действие вступает потребительский закон: «Более дорогое – более качественное». На других предприятиях происходит разделение: отдельные виды колбас могут фасоваться и в полиамид, и в белковые, и в фиброузные оболочки.

Виталий Смурыгин:

«Можно сказать, что глобальных изменений на рынке не происходит, а наблюдается лишь периодическое перераспределение долей между основными видами колбасных оболочек».

Таким образом, можно сказать, что глобальных изменений на рынке не происходит, а наблюдается лишь периодическое перераспределение долей между основными видами колбасных оболочек, связанное, по большей части с макроэкономическими явлениями, такими как кризис и уровень покупательской способности населения.

Владимир Романов

– Наибольшим спросом пользуются те оболочки, в которых колбаса может дольше храниться. Это барьерный полиамид. А наименьшим – декоративные виды оболочки, используемые под малочисленный ассортимент продукции в линейке предприятия.

Каждая оболочка заняла свою нишу и стала традиционной. К примеру, большинство варено-копченых

и полукопченых колбас производятся в проницаемых оболочках: белковых или фиброузных. Реже – в натуральной или в полиамидной оболочках.

Вареные колбасы в России не принято набивать в фиброуз, здесь царят белковые и полиамидные оболочки, реже (в плане объемов производства) используется натуральная оболочка.

За последние несколько лет картина использования оболочек по видам не изменилась.

Ирина Гримина

– В связи с периодическим ростом цен и нехваткой того или иного вида натуральной оболочки растет спрос на белковые и пластиковые, которые совершенствуются с каждым годом. В таких оболочках колбаса обладает высокими потребительскими свойствами, долго хранится и подходит для любого вида соответствующих изделий. К тому же на них можно нанести печать, что позволяет идентифицировать производителя.



ВОПРОС:

Какие нетрадиционные решения, появившиеся на рынке за последнее время, Вы могли бы выделить? Какой вид колбасных оболочек Вы считаете самым перспективным на российском рынке и почему? За какими из них будущее?

Сергей Хоружий

– Попытки вывести на рынок какие-то экспериментальные, специфические оболочки, конечно, были. Многие производители пробовали внедрить на российский рынок новые, эксклюзивные оболочки, такие как искусственные целлюлозные пузыри, текстильные оболочки черного и других цветов, прошитые разноцветным шпагатом, различные текстильные сувенирные оболочки в виде Деда Мороза, Снегурочки, различных фигурок.

Была интересная тема – текстильная оболочка с внутренней обсыпкой. При этом специи в процессе термообработки прилипали к колбасному батону и отдавали продукции свой вкус и аромат. Но на сегодняшний момент из всего многообразия представленных оболочек мы можем видеть на прилавках магазинов в основном шитый фиброуз различных форм.

А рынок оболочек продолжает развиваться и предлагать все новые и интересные их варианты. Так, в настоящее время повышенным спросом пользуются белковые оболочки Ко-Ко, Дэвро-селект, Натурин NDX и фиброузные оболочки определенных цветов.

Многие россияне начинают утро с традиционного бутерброда с колбасой и крепкого чая. Поэтому производители будут стремиться к улучшению вкусовых качеств самого «народного» утреннего продукта – колбасы. А достичь признания можно только выбрав лучшее из лучшего. По нашему глубокому убеждению на ближайшую перспективу наиболее востребованными будут белковые оболочки типа Ко-Ко, Натурин и т. д.

И так как наука не стоит на месте, в ближайшее время возможно появление новых видов проницаемых оболочек, которые, в частности, совместят качественные показатели белковых и целлюлозно-армированных оболочек.

Виталий Смурыгин

– За последнее время никто не совершал такого же прорыва как в свое время «Атлантис-Пак» с проницаемой полиамидной оболочкой, в том числе и сам «Атлантис-Пак».

Белковые и фиброузные оболочки – очень консервативный сегмент, если появляются какие-то новинки, они касаются улучшения их отдельных свойств, например, степени адгезии оболочки или внешнего вида – оболочка может быть матовой или блестящей. Также изменения могут затронуть отдельные параметры, например, нанесение антибактериального покрытия, чтобы на оболочке не росла плесень. Не думаю, что все это можно назвать инновацией.

Владимир Романов

– Общая тенденция всех искусственных оболочек – попытка приблизиться по свойствам к натуральным или искусственным белковым оболочкам. Я бы отметил предложения компании «Атлантис-Пак» в области разработок проницаемого полиамида.

Владимир Романов:

«Я думаю, что в течение ближайших пяти лет будут совершенствоваться существующие виды оболочки, а в дальнейшем пластиковые оболочки станут развиваться в сторону интеграции с инновационными разработками».

Я думаю, что в течение ближайших пяти лет будут совершенствоваться существующие виды оболочки, а в дальнейшем пластиковые оболочки станут развиваться в сторону интеграции с инновационными разработками. Сейчас уже обсуждаются концепции продуктов будущего.

Ирина Гримица

– На рынке представлено множество искусственных оболочек. Есть придающие колбасе различную поверхностную форму, например, «ромбы», «соты» или имитирующие натуральную оболочку, например, под «синюгу». Но такая оболочка пока не пользуется высоким спросом или из-за своей дороговизны или из-за того, что колбаса в ней выглядит не совсем привлекательно. Среди нетрадиционных упаковок стоит выделить также различные фигурные оболочки. Они особенно популярны в странах Европы. Но стоят они довольно дорого, поэтому у нас колбасы в такой упаковке продаются в основном в праздничные дни или в некоторых продуктовых сувенирных магазинах.



ВОПРОС:

Как отличаются требования и предпочтения европейских, американских и российских производителей в отношении оболочки для их продукта? На основании каких факторов Вы рекомендуете российским мясопереработчикам тот или иной вид оболочки?

Сергей Хоружий

– Европейцы в вопросе производства колбасных изделий выступают законодателями мод. Исторически сложилось так, что первоначально для производства колбасных продуктов использовались только натуральные оболочки – кишки животных. И этот факт несколько ограничивал массовое производство колбасных изделий.

На сегодняшний день торговый сегмент, который занимают традиционные виды колбасной продукции в натуральной оболочке, незначителен.

Развитие мясной промышленности стимулировало специалистов на поиск новых видов оболочек, в частности начались исследования в области искусственных оболочек. Вначале это был текстиль. Потом научились делать вискозно-армированные и целлюлозные оболочки. Далее производители колбасных оболочек пошли по пути сокращения потерь и появилась искусственная непроницаемая полиамидная оболочка, которая стала наматывать слои...

Америка в развитии мясной промышленности пошла другим путем. Развитие скотоводства в США привело к увеличению потребления натурального мяса. Причем основная часть потребляемого мяса предлагалась в безоболочечном варианте.

И только в последние 40-50 лет в США началось активное развитие мясопереработки и развития колбасного направления. Старожилы мясного рынка, я уверен, еще помнят, как в восьмидесятые годы 20 века американцы покупали свиную и говяжью череву в России.

Сергей Хоружий:

«Еще одной особенностью нашего рынка является любовь потребителей к естественным цветам в оболочках колбасных изделий».

В самой России для производства колбасных изделий использовалась натуральная оболочка, целлюлоза. В восьмидесятые годы впервые появился фиброуз японского производства и полиамидная оболочка. С приобретением оборудования из Европы на нашем рынке стали появляться и новые виды оболочек, используемых на данном оборудовании. Хорошо забытое старое – текстильные оболочки появились у нас в конце девяностых, но широкого распространения они не получили, т.к. при нашем традиционном копчении на текстиле оседала сажа, в отличие от европейцев, которые уже давно используют жидкий дым. Наша промышленность была более консервативна и поэтому поток новых видов оболочек резко ограничился определенными диаметрами и несколькими цветами. Еще одной особенностью нашего рынка является любовь

потребителей к естественным цветам в оболочках колбасных изделий. Встретить у нас на прилавке магазина оболочку зеленого, синего либо черного цвета – это нужно постараться. А в Европе этим никого не удивишь. И данные цвета не воспринимаются как нечто необычное – там это принято.

При выработке рекомендаций российским мясопереработчикам, в первую очередь необходимо определиться с тем, что хочет предприятие. Для какой продукции оно будет использовать данную оболочку: либо для продукции Премиум-класса, либо Эконом-класса, либо это

пания выпускает колбасу, то занимается этим уже давно и гарантирует качество, стабильность и неизменность внешнего вида – там ценится многолетний бизнес.

А в России, где колбасы никогда не было, предприятия действуют по принципу «кто во что горазд».

Ирина Гримина

– Сегодня мясопроизводители могут выбрать ту оболочку, которая соответствует их потребностям и производственным требованиям. Нельзя сказать, что одна оболочка хорошая, а другая пло-

Ирина Гримина:

«Каждый производитель может выбрать для себя то, что ему необходимо, то, что не только снизит издержки, повысит производительность, но также поможет увеличить объемы реализации продукции».

продукция, обладающая большим сроком хранения.

В тоже время надо помнить, что нередко смена оболочки или дизайна напрямую влияет на изменение объема продаж. Немаловажным фактором является и техническое состояние оборудования предприятия, в частности, термокамер.

Виталий Смурыгин

– Российский рынок от европейского или американского отличается только тем, что готовой к употреблению продукции, попадающей в супермаркеты (например, нарезки), у нас в разы меньше, чем за рубежом. Отсюда и предпочтения в выборе оболочки. Там оболочка – это способ придать форму колбасному изделию, а потом снять ее, нарезать и упаковать продукт уже в пленки, упаковки типа easy reel, которые легко открываются и закрываются (recloseable). Подобные упаковки в нашей стране появились, но прорыва в их использовании пока нет. Хотя я нахожу этот рыночный сегмент для России наиболее перспективным.

Недавно я был в Финляндии, и там колбасу в батонах практически не найти. Такая же ситуация сложилась в Европе, которой присущи наиболее консервативные, традиционные подходы к мясопереработке. Европейские производители оболочек чувствуют себя на рынке достаточно уверенно, так как он был поделен не годами, а десятилетиями. И если ком-

пания производит оболочку, то занимается этим уже давно и гарантирует качество, стабильность и неизменность внешнего вида – там ценится многолетний бизнес.

Поэтому наша компания не акцентирует свое внимание на чем-то одном. Мы занимаемся реализацией натуральной оболочки различных производителей, а также популярными видами искусственной. В частности, являемся эксклюзивными поставщиками коллагеновой оболочки «COLLAFLEX» (Китай), которая выигрывает по сравнению с другими аналогичными товарами очень приемлемой ценой. Также мы оказываем услуги маркировки и гофрировки. Это позволяет расширять рынки сбыта, увеличивает наши возможности, а клиенты получают полный сервис услуг, экономя время и деньги. MC



Smart Flow Europe и Gamma Wopla – это группа компаний, расположенных в Бельгии и специализирующихся на производстве пластиковых паллет, контейнеров для различного использования и пластиковых ящиков.

Наши продукты используются в большом ассортименте в различных отраслях промышленности, таких как:

- ✓ пищевая промышленность (птица, хлеб-печенье, мясо- и рыбпереработка),
- ✓ фармацевтическая промышленность,
- ✓ упаковочная промышленность и логистический сектор

Чтобы увидеть полный ассортимент, пожалуйста посетите наши сайты в интернете: www.smart-flow.com и www.gammawopla.com



Великолепное качество, экономичные цены, качественный сервис – наши синонимы. Гигиеничные, недорогие и подходящие для экспорта, наши пластиковые паллеты и ящики позволяют вашей компании сэкономить и упростить транспортировку ваших товаров

www.gammawopla.com

www.smart-flow.com

Мы говорим на английском, немецком и русском!
Тел. + 32 56 28 26 90 // Факс +32 56 28 26 99
Эл.почта : aleksandar.petrovic@smart-flow.com



Гость:
Виталий Смургин,
к. т. н., директор по продажам
компании «Логос»

Компания:
Логос
Санкт-Петербург: +7 (812) 334-21-21
Москва +7 (495) 784-67-18
Челябинск +7 (351) 792-29-20
Ростов-на-Дону +7 (863) 223-22-44
e-mail: logos@logosltd.ru
www.logosltd.ru

«Логос»: перспективные направления



Компания «Логос» предлагает комплексные упаковочные решения для предприятий пищевой промышленности, в первую очередь для мясопереработки. Она внимательно следит за развитием рынка и отрасли, участвует в специализированных выставках и форумах, проводит тематические семинары. Это позволяет компании оперативно реагировать на изменения рынка, всегда быть в курсе последних технологий и разработок и постоянно обновлять и расширять свой ассортимент. О том, на каких предложениях она делает акцент сегодня, рассказал директор по продажам компании «Логос», к. т. н. Виталий Смургин.

– Одним из наиболее перспективных направлений мы считаем продвижение оболочек в сетках. Такие оболочки, с точки зрения продаж, хороши тем, что ассоциируются у покупателей с натуральностью, вызывают чувство ностальгии по тем временам, когда у каждого вида колбасы были свои перевязочки сеткой. Из-за сложившегося исторически восприятия такой продукции сетка может стать показателем высокого качества колбасы в сознании потребителей.

Сетки применяются для изготовления продуктов деликатесной группы: копченая свинина, мясные орехи, вяленое мясо, разнообразные мясные рулеты, продукты из мяса птицы. Их использование помогает придать мясным изделиям привлекательный «традиционный» вид, а также сохранить форму продукта.

Мы разработали оболочки с наклеиваемой сеткой, сейчас развиваем производство собственных сеток компании. Фактически мы предлагаем клиентам и сетку как таковую, которую можно купить и использовать при производстве колбасы, и сетку, уже наклеенную на фиброузные оболочки.

Наш ассортимент сеток и узоров постоянно расширяется и дополняется новыми вариантами. Нам удалось снизить издержки на изготовление сеток, соответственно, снизилась и цена на них. Покупая три километра оболочки в сетке, клиент получает четвертый километр бесплатно.

Помимо сеток, мы активно продвигаем продукцию, характерную для российского производства – целлофановые или целлюлозные рукава-отрезки для производства колбас в целлофановой обо-



лочке, но именно связкой шпагатом. Такая оболочка применяется, в основном, для производства вареных колбас и ветчин. Это имитация колбасы, произведенных в 1970-х годах.

Хотя производство не поточное, так как мы предлагаем только отдельные рукава, однако объемы продаж постоянно растут. Все больше предприятий осваивают эту нишу и, как показывает практика, такого рода колбасы находят своего покупателя. Их редко встретишь в ритейле, так как там больше ценятся вареные колбасы в цельнотянутой целлюлозе. В нашем ассортименте, конечно, представлены и такие оболочки. Благодаря проницаемости целлофана, не меняется внешний вид и вкус колбасы при нарезке, а так как при копчении дым проникает в батон, получается аппетитная корочка – все это придает натуральность продукту.

В октябре 2010 года компанией «Логос» была запущена первая и единственная в России линия по производству съедобной коллагеновой пленки. Пленка выпускается под торговой маркой «Бекдорин» и предназначена для мясных деликатесов и копченостей. Технологическая линия по ее производству была закуплена в Германии.

Производство ориентировано не только на Россию, но и на внешние рынки, в частности, рынки стран ближнего зарубежья. Отмечу, что коллагеновые пленки пользуются высоким спросом и в Европе, с частности, например, в Швеции, с которой мы в настоящее время начинаем сотрудничество.

Мы также активно работаем над новыми проектами. Пока еще рано говорить, какие это будут продукты, но, уверен, что компания Логос сохранит этот вектор развития сервиса и ассортимента на долгие годы вперед. **Р**



УПАКОВКА/ УПАК ИТАЛИЯ 2012

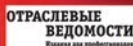
20-я международная специализированная выставка
Машины и оборудование для производства упаковки.
Упаковочные машины. Машины для производства и упаковки
кондитерских изделий. Упаковочные материалы, тара,
вспомогательные упаковочные средства. Логистика

24 – 27 января 2012

Москва, ЦВК «Экспоцентр» на Красной Пресне

www.upakowka.ru

Информационная поддержка:



В сотрудничестве:



При поддержке:



Подкомитета по развитию
индустрии упаковки ТПП РФ



Ассоциации производителей
упаковочного
и перерабатывающего
оборудования «ПАКМАШ»



Национальной
конфедерации упаковщиков



Правительства Москвы

При содействии:



Messe Düsseldorf GmbH
P.O. Box 10 10 06
D-40001 Düsseldorf
Germany
Phone: +49/211/45 60-01
Fax: +49/211/45 60-40
www.messe-duesseldorf.de

ООО «Мессе Дюссельдорф Москва»
123100 Москва
Краснопресненская наб., 14
Тел.: +7 (499) 795 29 64
(495) 605 11 00
Факс: +7 (499) 795 29 40
(495) 605 72 07
E-mail: KleymanS@messedi.ru
www.messe-duesseldorf.ru





Компания: **ЗАО «Силд Эйр»**
Россия, 125445 Москва,
ул. Смольная 24 Д, 8-й этаж
тел.: +7 (495) 795-01-01,
факс: +7 (495) 795-01-00
e-mail: cryovac.cismkt@sealedair.com
www.sealedair-emea.com

Французский производитель мяса категории премиум Puigrenier выбирает упаковку BDF® Soft компании Cryovac для своего инновационного продукта – карпаччо из говядины.

Деликатес готов за несколько секунд



С самого первого дня компания Puigrenier знала, что успех ее карпаччо, нового продукта категории премиум, изготовленного из стопроцентной шароле-ской говядины, зависит от дифференциации в рознице. Французская компания была уверена в великолепном качестве своего мяса и дополняющего его изысканного соуса, и потому заказала Sealed Air Cryovac упаковочное решение, способное обеспечить объективно воспринимаемые потребителями отличия продукта от конкурентов. Для достижения этой цели Puigrenier выбрала упаковку Cryovac BDF® Soft – новое поколение запатентованной термоусадочной пленки

с защитными свойствами, которая отличается простотой открывания. В результате карпаччо упаковывается в круглый пенопластовый лоток, что позволяет клиентам переложить его на тарелку всего за десять секунд, именно столько времени занимают четыре несложные операции.

Президент Puigrenier Эрве Пюигренье подводит итог плодотворной совместной работы: «Инновационный характер мясного продукта определяется его упаковкой, которая обеспечивает вдвое более мощный инструмент маркетинга, что имеет кардинальное значение для повышения продаж».

Раскрывая возможности

Упаковка Cryovac BDF® Soft обеспечивает высочайшую привлекательность для розничной торговли и конечного потребителя благодаря прочности и внешнему виду, похожему на упаковку, выполненную в магазине, при минимальной деформации лотка. В результате выбора данного упаковочного решения компании Puigrenier удалось выделить свое



карпаччо в розничной выкладке среди продуктов, предлагаемых конкурентами, и одновременно сделать его в высшей степени дружелюбным к конечному потребителю. В лотке находится два ломтика тонко нарезанного мяса, которые можно подавать по отдельности, а для удобства они проложены неприлипающей прозрачной пленкой. Пользователь легко снимает верхнюю пленку лотка, перекладывает верхний слой мяса из упаковки на тарелку, быстро удаляет второй слой пленки и поливает карпаччо прилагаемым к нему соусом. Всего за десять секунд мясо готово к подаче на стол, и его внешний вид соответствует высокой планке, заданной как высочайшим качеством мяса, так и кулинарными достоинствами заправки из оливкового масла и базилика. Помимо своей простоты и удобства это упаковочное решение гарантирует безупречную гигиеничность, потому что продукт можно выложить на тарелку, не трогая его руками. На верхней пленке имеются указания с иллюстрациями, что позволяет задействовать в полной мере маркетинговую функцию упаковки. Круглая форма упаковки, редко используемая для французских мясopодуктов, усиливает мгновенно создающееся впечатление, что мясо готово к употреблению и его легко подавать в обычных домашних условиях. Розничная торговля оценила восьмидневный срок годности и возможность предложить своим потребителям великолепный продукт с натуральным ароматом говядины и естественным цветом, который можно извлечь из упаковки, не прибегая к помощи ножа.

* СПРАВКА:

Ets Puigrenier s.a.s. специализируется на продуктах из говядины. Главный офис находится Монлюсоне, Франция, в компании работает 260 сотрудников, и у нее имеется четыре производственных предприятия. Два из них расположены в Монлюсоне и два – в Бюрже, что упрощает эффективную организацию поставок клиентам по всей Франции. Puigrenier также экспортирует 10% своей продукции в Италию, Грецию и Испанию. В 2010 году компания достигла товарооборота в размере 77 миллионов евро с объемом производства 15 200 тонн.

Оправданные инвестиции

Компанию Puigrenier обрадовала реакция рынка на ее новое карпаччо – она подтвердила, что инвестиции в интегрированное упаковочное решение оказались совершенно оправданными. Тестирование в специализированном Центре обслуживания клиентов Sealed Air Packforum® в Париже предшествовало выпуску продукта на рынок и обеспечило компании Puigrenier ценную индивидуально разработанную поддержку перед началом продаж.

Пьеррик Приузо, технический директор Puigrenier, комментирует: «Компания Sealed Air Cryovac постоянно находит инновационные решения, которые оптимально соответствуют нашей продукции». У Puigrenier и Sealed Air имеется проверенная история успешного сотрудничества. Puigrenier были первыми клиентами, кто начал использовать такие инновационные разработки Cryovac, как Mirabella®, Darfresh® и SimpleSteps® для других продуктов из своего ассортимента.

Cryovac BDF® Soft используется на горизонтальных упаковочных машинах типа флоупак. Основные возможности снижения затрат обеспечиваются совместимостью с более легкими и дешевыми лотками, сокращением времени простоев за счет уменьшения числа переналадок оборудования и смены рулона пленки, а также преимуществ в весе. Эти факторы гарантируют преимущества, выражающиеся в измеримом повышении производительности, эффективности решения экологических задач, например, применительно к экологическим налогам. ■

* СПРАВКА:

Cryovac® – зарегистрированный товарный знак Cryovac Inc., дочерней компании корпорации Sealed Air.

Cryovac Packaging и Cryovac Food Solutions – это бизнес-подразделения Sealed Air и мировые лидеры в области инновационных гибких и жестких упаковочных материалов, систем и услуг, предназначенных для широкой гаммы применений в сфере продуктов питания. В 2006 году в знаменитом мировом рейтинге журнала Fortune «Тысяча лучших компаний» лидеры отрасли назвали Sealed Air «Лучшей упаковочной компанией». В регионе Европы, Ближнего Востока и Африки (ЕМЕА) в компании Sealed Air Cryovac работают 3 тыс. сотрудников и имеются производственные мощности во Франции, Германии, Великобритании, Италии, Испании, России, Польше, Венгрии, Южной Африке и Ботсване. В состав итальянского предприятия входит также Технический центр упаковки Sealed Air Cryovac EMEA. Центр потребительских систем EMEA находится в Руте, Швейцария. Packforum®, постоянно действующий Центр обслуживания клиентов Sealed Air Cryovac EMEA, расположен возле аэропорта имени Шарля де Голля, в Руасси под Парижем, Франция. Компания активно участвует в экономии природных ресурсов и следует принципу полного использования материалов за счет повторной переработки или повторного использования промышленных отходов, а также возобновления энергии путем правильного сжигания отходов. Такое свойство, как простота открывания Cryovac BDF® Soft, было обеспечено в ходе совместной разработки с партнерами из Techmay Logetiq, ведущей компании в сегменте клеящихся продуктов со штаб-квартирой в Мийо, Франция.

МЫ предлагаем ВАМ...

МЕНЬШЕ

МЕНЬШЕ ЗАТРАТ,
МЕНЬШЕ ОТХОДОВ УПАКОВКИ

&

БОЛЬШЕ

БОЛЬШЕ ЭКОНОМИИ,
БОЛЬШЕ ПРИБЫЛЬНОСТИ,
БОЛЬШЕ ЗАБОТЫ ОБ ЭКОЛОГИИ



РЫБА



ОХЛАЖДЕННОЕ МЯСО



ГОТОВЫЕ БЛЮДА



ПЕРЕРАБОТАННОЕ
МЯСО



ПТИЦА



СЫР

Cryovac®, бизнес-подразделение компании Силд Эйр, является мировым лидером в области пищевой упаковки, упаковочных систем и сервиса. Наши упаковочные решения сокращают ваши затраты, экономят ваше время, повышают эффективность и сохраняют экологию. Для любого вашего продукта: свежего, замороженного, готового, варёного или копченого, у нас есть инновационное упаковочное решение в соответствии с вашими нуждами и предпочтениями.

Посетите наш стенд 82B70
на выставке Агропродмаш

www.sealedair-emea.com

Sealed Air
CRYOVAC®
Food Packaging Systems



Автор:



Андрей Саянов,
начальник Репроцентра

Компания:

ООО ПКФ «Атлантис-Пак»
Телефон горячей линии: +7 (800) 500-85-85,
e-mail: design@atlantis-pak.ru
www.atlantis-pak.ru

В своей практической работе я сталкиваюсь с огромным количеством вопросов, связанных с принципами печати, возможностями печатных машин, требованиями к оригинал-макетам. Поэтому очередной материал хотелось бы построить в виде ответов на наиболее часто задаваемые вопросы наших клиентов.

Возможности «Атлантис-Пак» в вопросах и ответах

Почему, печатая два схожих по цветам оригинал-макета, я получаю разные цвета на печати?

Причина – так называемый эффект «растискивания». Печатная форма для флексографической печати представляет собой гибкую пластину определенной толщины, где печатные элементы расположены выше пробельных. Перенос краски с печатных элементов на материал происходит за счет давления печатной формы на запечатываемый материал. При печати можно с разной силой прижать печатную форму и, соответственно, разное количество краски будет перенесено на материал. Как вы понимаете, цвет печати при этом может варьироваться. Возникает закономерный вопрос: зачем вообще изменять натиск формы? Ответ прост: каждый материал имеет различную толщину, и даже разные партии одного и того же материала могут отличаться толщиной. Соответственно, для каждого материала приходится подбирать натиск заново. Причем величину натиска печатник определяет субъективно, ориентируясь на качество получаемого изображения. У каждого человека свое представление об идеальном, поэтому, печатая схожие оригинал-макеты, два печатника получают разные результаты. Выход из ситуации прост: если уже есть оттиск схожего оригинал-макета, то необходимо предоставить его печатнику. Он отрегулирует натиск печатной формы таким образом, чтобы получился требуемый цвет. Таким же способом наше производство гарантирует клиенту повторяемость цвета печати оригинал-макета от тиража к тиражу. Так же до-



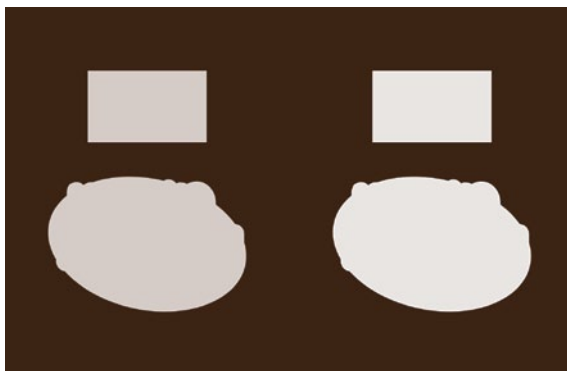
Ни одно из этих изображений не является браком, но разный натиск печатных форм дает различные результаты печати

стигается схожесть в цветах печати для линейки однотипных оригинал-макетов. Поэтому для клиента очень важно предупредить печатное производство о том, что он ожидает получить тот цвет, какой был в понравившемся ему оригинал-макете. В противном случае, приходится полагаться на субъективное мнение печатника.

Почему белая плашка у вас и у конкурентов выглядит по-разному?

Причин несколько. Во-первых, плотность белой плашки сильно зависит от структуры используемой краски и качества печатного оборудования. Во-вторых, скорость печати оказывает влияние на качество белого цвета. Чем ниже скорость печати, тем выше будет «укрывистость» белого цвета. Некоторые печатные производства лукавят: печатают рекламные образцы или малые партии с низкой скоростью для привлечения потенциальных клиентов. Основные же тиражи имеют более «бледный» вид. Наше производство подошло к вопросу иначе. Поскольку в ассортименте нашей продукции очень много материала различ-

ных цветов, мы условно разбили его на два блока: материалы светлых оттенков и темных. И в зависимости от этого предлагаем клиенту использование одинарной белой плашки или двойной (нанесение двух белых цветов друг на друга). Мы также выбрали компромиссный вариант между качеством плашки и скоростью печати. Многолетний



Так выглядит одинарная белая плашка (слева) и двойная (справа)

опыт работы показывает, что компромисс оправдан. Бывают, конечно, прецеденты, когда клиент ставит условие абсолютной белизны плашки... Но даже в таких случаях мы в состоянии выполнить заказ. Есть возможность использовать белый материал вместо цветного, а нужный цвет материала имитировать сплошной «запечаткой» цветной краской. В этикеточной продукции есть возможность использования трафаретных печатных форм для получения очень плотного слоя белой краски. А также множество других вариантов...

Я передал Вам электронный файл с оригинал-макетом, который печатали у конкурента. Почему на вашем оттиске получились другие цвета?

Флексографическая печать – сравнительно молодой вид печати, некоторые моменты еще не до конца стандартизированы. К сожалению, это касается и производителей красок. Основная масса изображений наносится смешением четырех основных красок: голубой (С), пурпурной (М), желтой (Y) и черной (K), или, как их называют в полиграфии, – триадная модель. У производителей флексографической краски нет четкого стандарта, какой оттенок должна иметь та или иная краска из триадной модели. У одних они чуть светлее, у других темнее, но общих характеристик они практически никогда не имеют. И если в одинаковых пропорциях смешать триадные краски разных производителей, получится разный результат. А если добавить эффект «растискивания», о котором упоминалось выше, то вероятность того, что мы попадем в цвет с образцом печати другого производства, имея только электронный файл, сводится к нулю. Такова же вероятность «угадать» цвета и в случае, если образец производился другим способом печати: офсетным, глубоким или трафаретным.

Нужно четко понимать: электронного файла не достаточно, чтобы повторить цвета макета на другом печатном производстве. Необходимо



Вот такое может быть отличие в одной и той же краске разных производителей.

несколько итераций корректировки цветов в оригинал-макете для правильного воспроизводства цвета. Некоторые печатные производства после каждого изменения цвета производят печать полученного оригинал-макета непосредственно на печатной машине. Но это длительный и дорогой процесс.

Что такое цветопроба?

Это замечательная возможность заранее увидеть, какими получатся цвета печати у нужного оригинал-макета. Цветопроба обычно выполняется на принтере или на мониторе компьютера.

Мы поговорим о принтерной цветопробе. Это не что иное, как обычная распечатка, но

сделанная таким образом, чтобы показать максимально близко цвета, которые получились бы при печати макета на печатной машине. Распечаткой цветопробы занимаются специализированные программы, которые имитируют на принтере работу печатной машины. Принцип их работы не сложен, но, прежде чем они начнут работать, нужно определить «цветовой охват» принтера и печатного оборудования. Цветовой охват – это набор всех цветов из видимой глазу палитры, которые устройство может воспроизвести. Для его определения нужно напечатать особого вида цветовую шкалу и измерить специализированным прибором. Скажу сразу, полученный цветовой охват сильно зависит от качества принтерного оборудования. Чем больше цветовой охват принтера, тем точнее мы можем имитировать работу печатного оборудования.

Имея цветовой охват принтера и печатной машины, можно печатать цветопробу. И вот тут начинаются проблемы. Практически не бывает так, чтобы принтер воспроизводил все цвета, которые в состоянии напечатать печатная машина. И программа «хитрит». Те цвета, которые принтер не смог имитировать, она заменяет на максимально похожие из цветового охвата принтера. Вот почему нельзя до конца доверять цветопробе. Необходимо четко понимать, что цветопроба, выполненная на принтере, хоть немного, но отличается от коммерческой партии. Но имея хорошего качества принтер, все же можно заранее сделать кое-какие выводы о цветах макета.

Чуть выше мы говорили, что цветопробу можно делать и на мониторе компьютера. Принцип ее таков же, как и при печати на принтере. Сначала специальным прибором определяется цветовой охват монитора, а потом изображение будущей печати выводится на экран компьютера. Кажется, что данный способ более удобен. Не нужно отправлять распечатку клиенту в другой город, гораздо проще отправить клиенту файл, чтобы он посмотрел на своем мониторе. Сложность в том, что клиенту для этого нужно иметь специализированную программу для вывода цветопробы на экран и оборудование для определения цветового охвата, а оно требует существенных денежных затрат. Вот почему дешевле и надежнее отправить все же принтерную распечатку.

И в конце хочу сделать еще одно замечание. Печать цветопробы можно производить только для макетов, печатающихся по белому материалу или, в крайнем случае, по белой плашке на цветном материале. К сожалению, еще ни одна программа в мире не научилась имитировать печать по цветной основе. Поэтому, если вы захотите увидеть, как будет выглядеть ваш оригинал-макет, к примеру, на золотой или серебряной бумаге, то цветопроба здесь не помощник. Придется делать тестовые образцы на печатной машине. ■



Компания: **ООО «Буш Вакуум Россия»**
 Россия, 115201, г. Москва,
 ул. Котляковская, д. 6, стр. 9
 тел.: +7 (495) 648-67-26,
 факс: +7 (495) 648-67-24
www.busch.ru

Центральные вакуумные системы – лучшая альтернатива современным способам упаковки



Вакуумная технология является одной из важнейших технологий обработки и упаковки продукта в современной пищевой промышленности, что оказывает значительное влияние на качество и срок годности. Вакуумные насосы, используемые в этих процессах, должны соответствовать высоким стандартам качества. Установка центральной вакуумной системы может оказаться экономически выгодной.

Все больше и больше компаний заменяют стационарный вакуумный насос в упаковочной машине на полуцентральную или центральную вакуумную систему. Компания Busch, на протяжении многих лет являющаяся крупнейшим производителем вакуумных насосов для вакуумной упаковки, имеет обширные знания и большой опыт в этой области.

Экономическая эффективность

Основные преимущества центральной вакуумной системы отмечает один из крупнейших заказчиков компании, производящий около 3 тыс. тонн колбасных изделий в год. Указывая на преимущества этой системы, мясопереработчик, в первую очередь, отмечает экономическую эффективность данной установки. И, действительно, количество отдельных насосов, используемых прежде, можно значительно уменьшить, что приводит к экономии электроэнергии на 40%.

«Все больше и больше компаний заменяют стационарный вакуумный насос в упаковочной машине на полуцентральную или центральную вакуумную систему».

Высокая скорость упаковки

Чтобы повысить производительность при упаковке, заказчику требовалось осуществлять 12-14 циклов в минуту на одной упаковочной машине. Такого большого количества циклов можно было добиться, только комбинируя вакуумные насосы Рутс и ротационные, пластинчатые вакуумные насосы. Для этого понадобилось бы 16 насосов. Используя же центральную вакуумную систему, такого результата можно добиться с помощью 8 насосов.

Модульная конструкция системы гарантирует постоянный вакуум, даже если отдельные модули отключаются. Это тоже является решающим преимуществом центральной вакуумной системы.

Технический персонал может выполнять все необходимые ремонтные работы при работающей системе. Более того, в результате бесконтактного действия насосов Рутс (в полости сжатия не используется масло), требуется меньше технического обслуживания. Ротационные пластинчатые вакуумные насосы имеют относительно небольшие габариты, что облегчает техническое обслуживание.

Отсутствие насосов в цехе для упаковки продукции

Гораздо экономичнее и практичнее (особенно для компаний с несколькими упаковочными машинами или с большими упаковочными машинами) устанавливать центральную систему в отдельной зоне, за пределами упаковочного цеха, что также является преимуществом с точки зрения технического обслуживания.

Если центральная система устанавливается в отдельном от цеха упаковки помещении, то гарантируется постоянное вакуумирование, а воздух в упаковочной камере соответствует высоким гигиеническим требованиям даже во время выполнения работ по техническому обеспечению.

Другое преимущество центральных вакуумных систем – это уменьшение шума и отсутствие выброса выхлопных газов и тепла, вырабатываемых вакуумными насосами, что достигается возможностью размещения насосов за пределами упаковочного цеха.

И еще: центральные вакуумные системы можно легко адаптировать под требования установки заданного уровня вакуума посредством подключения или отключения отдельных модулей.

Надо отметить, что установка центральной системы становится экономически выгодной в случае подключения не менее трех упаковочных машин.

Итак, значительная экономия электроэнергии и снижение эксплуатационных расходов, увеличение скорости упаковки, облегчение обслуживания и снижение объема работ по техническому ремонту, установка системы и техническое обслуживание за пределами упаковочного цеха, отсутствие шума и тепла в упаковочном цехе, сравнительно простое отключение, добавление отдельных насосных модулей показывают преимущество центрального вакуумирования. ■

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФОРУМ

животноводство • птицеводство • свиноводство • молочное скотоводство • рыбководство • корма • ветеринария



Международная выставка
VIV RUSSIA



Международная выставка
КУРИНЫЙ КОРОЛЬ



Международная выставка
МЯСНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ



Международная выставка
ИНДУСТРИЯ ХОЛОДА



**28-30
мая
2013 года**

Москва, Крокус Экспо

**Международный форум
инновационных технологий
и перспективных разработок
«ОТ ПОЛЯ ДО ПРИЛАВКА»
для мясной и молочной индустрии**



ILDEX Bangkok 2012

8-9 февраля 2012, Бангкок, Таиланд

VIV/ ILDEX India 2012

22-24 февраля, Бангалор, Индия

ILDEX Vietnam 2012

22-24 марта 2012, Сайгон, Вьетнам

FIGAP/VIV Mexico 2012

17-19 октября, 2012, Гвадалахара, Мексика

VIV Азия 2013

13-15 марта 2013, Бангкок, Таиланд

VIV Russia 2013

28-30 мая 2013, Москва, Россия

VIV Turkey 2013

13-15 июня 2013, Стамбул, Турция

VIV Europe 2014

20-23 мая 2014, Утрехт, Голландия

Организатор:

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

Organized by:



E-mail: info@meatindustry.ru

www.meatindustry.ru • www.viv.net



Авторы:



Лариса Лаврова,
к. т. н., зав. кафедрой
технологий питания



Екатерина Борцова,
к. э. н., доцент кафедры
технологий питания

Компания:

**Уральский государственный
экономический университет,
г. Екатеринбург**



Обогащение мясных рубленых изделий механоактивированными органопопорошками

В последние годы в странах Европейского Союза, США, Японии и других получили распространение так называемые функциональные пищевые продукты как новое и перспективное направление в пищевой индустрии для улучшения структуры питания, поддержания здоровья и снижения риска развития распространенных заболеваний современного человека.

Основным механизмом профилактического действия функциональных пищевых продуктов является их положительное влияние на такие процессы как повышение физической выносливости, иммунитета, улучшение функций пищеварения и регуляция аппетита, в частности, его снижение. Особое место в ряду физиологически функциональных ингредиентов занимают пищевые волокна.

Пища, обедненная пищевыми волокнами, медленно продвигается по пищеварительному тракту, застаивается в нижних отделах кишечника. Пищевые волокна, попадая в пищеварительный тракт, стимулируют моторную функцию, способствуют продвижению пищи и очистке кишечника, препятствуют развитию гнилостных процессов, помогая справиться с пищеварительными проблемами, не прибегая к слабительным средствам.

По данным Департамента по питанию и пище при Академии наук США (The Food Nutrition Board of National Academy – FNB), физиологическая суточная норма потребления пищевых волокон составляет 25–38 г. Для сравнения, в соответствии с методическими рекомендациями Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека Рос-

сийской Федерации физиологическая потребность в пищевых волокнах для взрослого человека составляет 20 г/сутки, для детей старше 3 лет 10–20 г/сутки. Несмотря на научно доказанную корреляцию между возникновением ряда заболеваний и низким потреблением пищевых волокон, фактическое среднее потребление последних остается на уровне 15 г в день, а в ряде регионов России до 10 г в сутки. На продовольственном рынке наблюдается крайне узкий ассортимент обогащенных пищевых продуктов, хотя существует довольно четко сформированная ориентация населения на потребление «здоровых» продуктов питания, что обусловлено широким распространением информации о теории адекватного питания.

В связи с этим возникает задача необходимости обогащения пищевыми волокнами наиболее потребляемых населением пищевых продуктов. Обоснованным направлением повышения пищевой ценности готовых кулинарных изделий и блюд является применение натуральных продуктов растительного происхождения.

Как следует из таблицы 1, зерновые являются важным источником поступления пищевых волокон в рационах жителей разных стран.

В процессе производства муки, крупы проводится их фракционирование, при этом отделяются цветочные пленки, оболочки, формирующие вместе с алейроновым слоем и частью измельченного ядра отруби, мезгу, лузгу, мучку, которые не находят эффективного применения и зачастую выбрасываются, засоряя окружающую среду. Однако такие «побочные» продукты переработки являются источниками ценных и необходимых для человека биологически активных веществ и в первую очередь пищевых волокон.

Таблица 1. Источники поступления пищевых волокон.

Страна	Потребление, г/сут			
	Общее	Зерновые	Овощи	Фрукты, орехи
Германия	24	12	8	4
Швеция	14	6	–	–
Великобритания	20	8	10	2
Индия	88	26	12	–
США	27	8	15	4

В качестве источников пищевых волокон предложено использовать оболочки семян гречихи и подсолнечника, цветочные оболочки овса, пшеничные отруби, которых при переработке образуется до 30%. Отходы переработки круп и зерна отличаются не только высоким содержанием пищевых волокон, но и содержат органические компоненты, среди которых обнаружены соединения группы флавоноидов (в том числе рутин и кверцетин), липиды, полисахариды, аминокислоты, относящиеся к ценным биологически активным веществам. В составе золы обнаружены такие элементы как калий, натрий, медь, серебро, кальций, магний, цинк, алюминий, марганец, железо, никель, хром, фосфор.

В связи с этим возникает вопрос о возможности обогащения пищевыми волокнами наиболее потребляемых населением пищевых продуктов. К группе таких продуктов, безусловно, можно отнести мясные полуфабрикаты, в том числе рубленые изделия.

«Особое место в ряду физиологически функциональных ингредиентов занимают пищевые волокна».

Современные методы извлечения пищевых волокон из различного растительного сырья часто основаны на «агрессивных» методах:

- химических (с применением кислот и щелочей различных концентраций, поверхностно-активных веществ);
- термических (с использованием высоких температур в течение продолжительного времени);
- комбинированных.

Разработанная в Уральском государственном экономическом университете уникальная технология тонкого и сверхтонкого измельчения выгодно отличается от известных методов извлечения пищевых волокон отсутствием какого-либо химического и (или) термического воздействия. Нагрев исходного материала до 70–80 °С за счет воздействия на него мелющих тел носит кратковременный характер и не сказывается отрицательно на конечный продукт и его химический состав.

Таблица 2. Содержание пищевых волокон во вторичных ресурсах переработки зерна (% от абсолютного сухого вещества).

Сырье	Содержание, %
Пшеничные отруби	20–24
Кукурузная мезга	25–28
Пленка риса	78
Оболочка гречихи	75
Оболочка гороха	60
Оболочка сои	50

Полученные механоактивированные органопокрошки из оболочек семян гречихи и подсолнечника, цветочных оболочек овса и др. имеют высокие физико-механические, реологические, стабилизирующие, влаго- и жиростойкие свойства. Полученные ингредиенты с успехом могут применяться в производстве рубленых мясных полуфабрикатов как дополнительный источник пищевых волокон, расширяя ассортимент продукции функционального назначения. **МС**

комплексные пищевые добавки

ЛАКСА®

Для производства варёных колбасных изделий, мясных деликатесов, ветчин, натуральных и рубленых полуфабрикатов.

Качество, которому доверяют!

129085, г. Москва, ул. Годовикова, д.9
Тел./Факс: (495) 232-20-01
E-mail: main@milord.ru
WWW.MILORD.RU

Милорд®

ХАССП
ISO 22000



Автор: **Алексей Сапелов,**
специалист отдела гигиены
перерабатывающей промышленности

Компания: **«РАБОС Интернешнл»**
тел.: +7 (495) 785-71-21
e-mail: Inter.clean@rabos.ru
www.RABOS.ru

Плесень: методы борьбы

Один из основных критериев оценки качества продукции — это ее безопасность. Понятие опасности пищевого продукта подразумевает наличие в нем биологических, химических или физических веществ, потенциально опасных для здоровья человека. На любом пищевом предприятии самыми распространенными считаются микробиологические факторы опасности, так как в процессе производства появляются загрязнения органического характера, которые выступают питательной средой для развития патогенной микрофлоры.

Среди множества микроорганизмов, встречающихся на предприятиях, особо выделяются плесневые грибки. Часто в производственных помещениях создаются благоприятные условия для появления и распространения плесени — температура +20 °C и относительная влажность воздуха выше 95%. Плохой воздухообмен и наличие загрязнений поддерживают рост грибов. При низких температурах плесень не погибает, а лишь перестает образовывать споры. Высокие температуры способны уничтожить плесень, однако некоторые виды выдерживают температуру 100 °C в течение 2 часов. Размножается плесень, образуя и выделяя в атмосферу споры. Попадая на питательную среду (потолок, стены, продукция и т. п.), споры прорастают в толще тончайшими нитями (мицелий), в дальнейшем образуя видимые колонии, которые становятся источниками новых спор.

В процессе жизнедеятельности плесневые грибы продуцируют токсичные вещества — микотоксины, которые, попадая в организм, вызывают отравления — микотоксикозы. Некоторые грибы рода *Aspergillus* могут быть причиной заболевания, называемого аспергиллезом. Грибок проникает внутрь воздушно-капельным путем и поражает дыхательную и центральную нервную систему, пищеварительный тракт, кожу, органы чувств и половую систему. Аспергиллезный менингит или энцефалит в большинстве случаев заканчивается летальным исходом.

Для эффективной борьбы с плесенью компания «РАБОС Интернешнл» рекомендует комплексный

подход. Прежде всего, необходимо выявить причины и источники появления плесени на предприятии. Затем, блокировать пути проникновения спор плесени в помещения; наладить систему вентиляции; повысить уровень санитарии и гигиены предприятия, используя программы, разработанные специалистами компании «РАБОС Интл.» с применением высококачественных моющих средств и дезинфектантов производства CID LINES (Бельгия).

На этапе дезинфекции важно выбрать максимально эффективный препарат и технологию его применения, учитывая высокую степень резистентности спор и клеток плесени. Компанией CID LINES разработан препарат КЕНО СИД 500, предназначенный для долговременной противоплесневой и антимикробной защиты, профилактической дезинфекции предварительно очищенных, отмытых от загрязнений поверхностей. КЕНО СИД 500 обладает биоцидным действием в отношении грамотрицательных и грамположительных бактерий, плесневых грибов и дрожжей. В качестве основного действующего вещества используется полимерный бигуанид (полигексаметиленгуанидин гидрохлорид). Биоцидные свойства полигуанидинов обусловлены наличием в их повторяющихся звеньях гуанидиновых группировок, являющихся активным началом некоторых природных и синтетических лекарственных средств и антибиотиков. Проникая в клетку, препарат блокирует действие ферментов,

препятствует репликации нуклеиновых кислот и угнетает дыхательную систему клетки, что приводит к ее гибели. КЕНО СИД 500 относится к ограниченному кругу биоцидных препаратов, способных одновременно воздействовать на аэробную и анаэробную микрофлору. Он не имеет запаха, малотоксичен для человека и животных, не вызывает аллергии, не обесцвечивает краситель и не вызывает коррозию оборудования.

Наиболее эффективным методом применения рабочих растворов КЕНО СИД 500 является технология объемной обработки помещений аэрозолем с помощью генераторов холодного тумана. Раствор КЕНО СИД 500

переводится в мелкодисперсное состояние и периодически вводится в воздушную среду производственных помещений. Аэрозоль заполняет весь объем и держится в воздухе 3-4 часа, что позволяет за счет адгезии и тепловой преципитации проникнуть во все мелкие дефекты поверхности и тем самым обеспечить ее равномерное и полное покрытие, обработать воздух, в котором за счет конвекционных потоков осуществляется миграция микроорганизмов в пространстве. Метод объемной дезинфекции является перспективным и высокоэффективным за счет малой энергоемкости, экономии расхода дезинфектантов, высокой деконтаминации воздуха, труднодоступных мест производственных помещений и вентиляционных систем.

Совокупное применение современных высокоэффективных средств и технологий, по специальной гигиенической программе, позволит максимально обезопасить производство продуктов питания от негативного воздействия биологических факторов. **Р**

«Наиболее эффективным методом применения рабочих растворов КЕНО СИД 500 является технология объемной обработки помещений аэрозолем с помощью генераторов холодного тумана».



СКЕНО СИД 500

KENO CID 500

**ИННОВАЦИОННЫЙ ДЕЗИНФЕКТАНТ
ДЛЯ МЯСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ**



- широкий спектр антибактериального действия
- инновационный состав препарата
- эффективен в присутствии органических веществ
- безопасен для людей и окружающей среды
- не повреждает чувствительные поверхности и материалы



ООО «РАБОС Интл.»

142784, Московская область, Ленинский р-н,
пос. Московский, а/я 14

Тел. +7 495 785 7121, факс +7 495 785 7125

www.RABOS.ru



Автор:



Андрей Поршнеv,
специалист по продажам
профессиональной техники

Компания: **Kärcher**
тел.: 8 800 100-06-54
www.karcher.ru

Особенности уборки предприятий пищевой промышленности



При производстве продуктов питания понятия гигиены и чистоты приобретают особое значение — жесткие требования к помещению, оборудованию, технологическому процессу и сотрудникам приходится соблюдать ежедневно.

Периодическая генеральная уборка и ежедневная поддерживающая чистка на предприятиях пищевой промышленности обеспечивают соблюдение санитарных требований и охрану труда.

Используемая на производстве уборочная техника должна не только эффективно очищать помещение, производственное оборудование и транспортные средства, но и не допускать воздействия вредных веществ на людей или технику при работе в «грязных» зонах, обеспечивая тем самым безопасность труда. При этом, уборочная техника не должна мешать нормальному течению технологических процессов. Наведение чистоты должно занимать минимальный промежуток времени, что особенно важно для предприятий, у которых нет времени для простоев.

Для примера, приведем объем выполняемых работ в одной из зон производства мясoproductов. Рассмотрим работу разделочного цеха. Особенностью уборки данного участка является наличие специфических загрязнений таких, как кровь, биологические жидкости, большое количество жира, кусочки мяса и фарша удаление которых — непростая задача, требующая значительных усилий. Чаще всего их убира-

ют в два этапа: 1) механическое удаление грязи струей холодной воды из аппарата высокого давления (АВД); 2) замачивание с помощью щелочных моющих средств с их последующим удалением. После этого возможно проведение дезинфекции как оборудования, так и полов. При необходимости, полы очищаются от загрязнений скребками. В борьбе с издержками производства приходится сокращать время простоя всеми возможными способами, поэтому, единственной возможностью для проведения уборки часто является пересменка. Максимальное время для наведения порядка редко превышает один час. При этом, нужно позаботиться, чтобы цех, в который заступит новая смена, был отмыт и имел чистые полы, столы, оборудование и инвентарь.

Получается, что необходимо выполнить довольно большой объем работ за крайне ограниченное время. Пожалуй, наиболее эффективный способ решения этой задачи — это применение поломойной машины, которая значительно сокращает время и упрощает процесс уборки. Во-первых, после применения поломойной машины нет необходимости протирать пол насухо, а также

ждать его высыхания — можно сразу приступать к работе. Во-вторых, не нужно использовать скребки для удаления стойких загрязнений, что значительно ускоряет процесс уборки.

Машина с цилиндрическими щетками легко удалит самые стойкие и клейкие загрязнения с поверхности пола, при этом, она очень эффективна для уборки даже рельефных поверхностей, стыков или швов плитки. Поломойно-всасывающая машина выполняет одновременно три функции: 1) наносит раствор чистящего средства, 2) обрабатывает пол щетками, 3) собирает загрязненную воду.

Ежедневная уборка производственных помещений обычно проходит незаметно, а при использовании поломойной машины, генеральная чистка также не будет трудоемкой.



Помимо уборки пола, важной задачей также является поддержание гигиенической чистоты производственного и вспомогательного оборудования.

В настоящее время изготовление пищевых продуктов регламентируется строгими санитарными предписаниями, распространяющимися как на производственные, так и на все смежные участки. Новые и постоянно ужесточающиеся нормы, такие как концепция HACCP, стандарты ISO и IFS, предъявляют повышенные требования к оборудованию и комплексным решениям. Знание условий производства и постоянный диалог с пользователями техники позволяет компании Kärcher своевременно реагировать на запросы рынка и выпускать оборудование, полностью соответствующее потребностям современных предприятий. Не случайно компания Kärcher первая в мире получила сертификат, подтверждающий соответствие поломойной машины B 60 W требованиям HACCP для пищевых производств. ■

Безопасность пищевых продуктов –
вопрос доверия.

Давайте придерживаться
этого пути.



Использование натуральных ингредиентов компании Пюрэкс в продуктах из мяса, птицы и рыбы это:

**ПОВЫШЕНИЕ ПИЩЕВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ • УВЕЛИЧЕНИЕ СРОКОВ
ГОДНОСТИ • СНИЖЕНИЕ СОДЕРЖАНИЕ НАТРИЯ • УЛУЧШЕНИЕ ВКУСА**

Для дополнительной информации посетите наш сайт: www.purac.com/meatandpoultry



реклама



РЯД НАШИХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ

DOMINIONI
PUNTO & PASTA

Оборудование для промышленного
производства пельменей и вареников.



Надежная круглосуточная эксплуатация.
Любой способ приготовления теста.
Самые востребованные формы изделий.

**Посетите нас на выставке
Агропродмаш 2011 – стенд 21D 20**

www.pptk.ru



ППТК

Санкт-Петербург, Галерная ул. 30 литер «А», оф. 1Н
т. (812) 325 46 75, 570 12 26. e-mail: info@pptk.ru

реклама

Авторы:



Ольга Романова,
управляющий партнер
Юридической группы «РАТУМ»



Ангелина Круглова,
младший юрист Юридической
группы «РАТУМ»

Судебные споры, связанные с поставкой КРС

Не секрет, что восстановление и развитие животноводства в России является стратегически важным направлением для агропромышленного комплекса.

В связи с тем, что генетический и производственный потенциал отрасли за последние 20 лет был разрушен, восстановление поголовья по большей части происходит за счет импорта племенного скота.

По состоянию на конец 2010 года объем импорта КРС составил 41 тыс. голов в натуральном выражении, из них 85% ввозимых животных являются племенными, 15% – не принадлежат к чистопородным.

В мясном скотоводстве всегда была низкая рентабельность производства говядины, инвесторы неохотно вкладывают деньги в мясное скотоводство, т. к. риски возникновения убытков возникают на всей производственной цепочке, начиная с проблем, связанных с ввозом племенного скота, и заканчивая проблемами получения страховых выплат при гибели скота. В результате очень часто возникает необходимость обращения в суд за защитой своих прав и законных интересов.

Наиболее распространенные споры, связанные с поставкой скота можно разделить на следующие категории:

- О взыскании страхового возмещения при падеже скота в результате заболеваний;
- Налоговые споры при поставке скота;
- Споры, связанные с поставкой некачественного скота;
- Споры по взысканию задолженности по оплате лицензовых платежей.

Споры о взыскании страхового возмещения при падеже скота в результате заболеваний

Проанализировав судебную практику, сложившуюся в Центральном, Сибирском, Южном федеральных округах, можно сказать, что данная категория составляет около 28% от всех споров, связанных с поставкой скота. В пятидесяти процентах случаев суд удовлетворяет иски страхователей.

Как подготовиться к судебному процессу так, чтобы выиграть?

Разрешая споры о взыскании страхового возмещения при падеже скота в результате заболеваний, суды обращают внимание на два фактора:

- подтверждение факта наступления страхового случая, то есть гибели животных;
- причина наступления страхового случая.

Суд требует доказать, что погибли именно застрахованные животные, как правило, для подтверждения данного факта в суд предъявляются копии племенных свидетельств, опись животных с указанием инвентарных номеров, являющаяся приложением к договору страхования, акты районных станций по борьбе с болезнями животных о гибели животных, акт (протокол) вскрытия трупа животного.

Прямым основанием для отказа в выплате страхового возмещения является нарушение ветеринарно-санитарных требований к содержанию животных на животноводческих фермах и в специализированных хозяйствах.

Как доказать, что гибель животного наступила не по вине сельхозорганизации?

Необходимо подтвердить, что на момент заключения договора страхования животное было здоровым. В качестве доказательства принимаются амбулаторные журналы, в которых фиксируются все ветеринарные мероприятия в отношении поголовья КРС. Также необходимо подтвердить, что сельхозорганизация соблюдает правила содержания животных и ветеринарно-санитарные требования. В качестве доказательства принимаются:

- заключения служб Государственного строительного надзора о соответствии законченного строительством объекта обязательным требованиям ГОСТ, ТУ, СНиП, разрешения на ввод в эксплуатацию животноводческих комплексов;
- акты органов Государственного ветеринарного надзора;
- акты районных/областных станций по борьбе с болезнями животных;

- ветеринарные удостоверения, выдаваемые юридическим лицам;
- акты ветеринарно-санитарной аттестации на право импорта племенных животных из-за границы;
- акты органов Россельхознадзора на предмет соблюдения ветеринарного законодательства в сфере обеспечения эпизоотического и ветеринарно-санитарного благополучия отрасли животноводства, а также контроля безопасности в ветеринарном отношении продукции и сырья животного происхождения на всех этапах его производства;
- акты о клиническом осмотре животных и их вакцинации;
- доказательства соблюдения правил кормления животных – сертификаты соответствия, удостоверения качества и безопасности на корм, и составляющие кормовых смесей, премиксов.

Практически всегда страховые компании включают в текст договора условия о документах, которые являются основанием для подтверждения страхового случая и устанавливают конкретные виды документов. Надо отметить, что суды принимают все виды доказательств, указывая на то, что допустимость доказательств наступления страхового случая не может заранее ограничиваться договором страхования (ст. 67, 68 АПК РФ).

Когда иски страхователей остаются без удовлетворения? Отказы в удовлетворении исков о взыскании страхового возмещения в основном происходят в связи с нарушениями страхователем вышеуказанных правил, которые могут свидетельствовать о намеренном способствовании страхователя наступлению страхового случая, а также по причине недоказанности факта наступления страхового случая либо недоказанности соответствия погибших животных объекту страхования, указанному в договоре.

Налоговые споры при поставке скота

Споры, возникающие из налоговых правоотношений, составляют примерно третью часть всех споров (31%) при поставке скота.

Чуть более половины данной категории дел (56%) подлежат обжалованию в судах апелляционной инстанции, из них 60% обжалуются в кассации. Около 80% данных споров разрешаются удовлетворением иска.

Более половины споров связаны с уплатой НДС при ввозе скота на таможенную территорию РФ.

Суды подтверждают позицию налогоплательщиков, согласно которой ввезенный на таможенную территорию РФ скот подлежит освобождению от налогообложения НДС, причем право на возврат излишне уплаченного НДС в этой ситуации возникает независимо от того, указано ли заявление данной льготы в грузовой таможенной декларации.

Разрешая налоговые споры при поставке скота, суды также приходят к следующим выводам:

- при реализации племенного скота применяется ставка 10% НДС;
- при определении доходов в целях налогообложения ЕСХН не включается в состав доходов прирост живой массы скота (привес);
- налогоплательщик, ссылающийся на отсутствие доходов с реализации скота, должен самостоятельно доказать факт отсутствия отношений по реализации скота;
- налогоплательщик, обосновывающий правомерность отнесения денежных сумм, полученных при приобретении скота, на расходы, должен доказать реальность осуществления хозяйственных операций и наличие реальной хозяйственной цели. При этом указанные факты могут быть доказаны не только первичными учетными документами, но и накладными на приемку скота в переработку, пропусками на въезд автотранспорта поставщика на территорию покупателя, копиями ветеринарных свидетельств, путевыми листами на доставку скота (если перевозка осуществлялась сторонней организацией), подтверждением оплаты по сделке, отсутствием доказательств приобретения животных у других поставщиков.

Споры, связанные с поставкой некачественного скота

Данная категория споров составляет большую часть споров, связанных с поставкой скота – 41%. Разрешая споры о качестве поставленного скота, суды ссылаются на соответствующие документы, представленные сторонами (сертификаты, племенные свидетельства), как на подтверждение качества, а также проверяют соответствие качества товара условиям договора.

Доказательствами надлежащего качества в пользу поставщика животных могут служить следующие факты:

- передача животных под инвентаризационным номером с указанием стоимости и номера племенного свидетельства;
- соблюдение условия о нахождении животных на карантине в течение 30 дней, если на протяжении этого срока не было предъявлено претензий по качеству;
- отсутствие доказательств причинно-следственной связи между падежом скота и нарушениями договора со стороны продавца;
- результаты ветеринарной и зоотехнической обработки, подтверждающие тот факт, что животные клинически здоровы;
- факт прохождения животными иммунизации от выявленного заболевания и благополучие района производства скота по инфекционным заболеваниям.

При заключении договора поставки скота необходимо, чтобы условия о предмете договора содержали все индивидуальные признаки скота (вид животных, порода, пол, живая масса, возраст, тавро, кличка и другая информация, характеризующая передаваемых и принимаемых животных). Отсутствие полной информации о животных может привести не только к спорам о качестве, но и иметь следствием признание договора незаключенным.

Передача животных должна осуществляться по акту приема-передачи, а не только по накладной. В акте должно отражаться и физическое состояние животного, отсутствие/наличие признаков болезни. В случае, если при осмотре животного есть подозрения на его болезни, лучше отказаться от приема сразу и не включать его передачу в акт.

Необходимо соблюдать срок предъявления претензий по инвазионным и инфекционным заболеваниям, скрытым порокам, который обычно составляет 30 дней со дня передачи животных, тогда вам удастся доказать поставку некачественного товара.

Какие выводы можно сделать из всего вышесказанного?

Не стоит игнорировать правильное и внимательное оформление документов: если ваши службы четко исполняют условия, прописанные в договорах, есть все шансы отстоять свои права. **МС**

«В связи с тем, что генетический и производственный потенциал отрасли за последние 20 лет был разрушен, восстановление поголовья по большей части происходит за счет импорта племенного скота».

Компания: **Санкт-Петербургская общественная организация потребителей «Общественный контроль»**

* СПРАВКА:

При реализации проекта «Общественный контроль качества» используются средства государственной поддержки, выделенные в качестве гранта в соответствии с распоряжением Президента Российской Федерации от 8 мая 2010 года №300-рп.

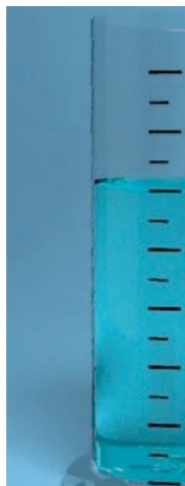
«Влажная» акция

В периоды сниженного спроса на колбасы и другие мясные продукты изготовители вместе с торговыми сетями придумывают различные акции, чтобы стимулировать продажи. Самый простой способ поднять продажи – снизить цену. Потребители охотно разбирают такие продукты, но некоторые из них все-таки задаются вопросом: не сказывается ли уменьшение цены на качество товара?

Санкт-Петербургская общественная организация потребителей «Общественный контроль» в ходе мартовской акции магазина «Семья» закупила образцы продукции ООО «Пит-Продукт» («Докторская», 400 гр.) и ОАО «Парнас-М» («Докторская», 380 гр. и «Московская», 350 гр.), предлагаемых по очень привлекательной цене – 99 рублей за упаковку! Скидка от первоначальной цены в зависимости от производителя и наименования составляла от 20 до 30%. Образцы были направлены на исследование в две независимые государственные лаборатории, аккредитованные в системе ГОСТ Р: ФГУ «Тест-С.-Петербург» и ФГУ «Ленинградская межобластная ветеринарная лаборатория».

Образцы колбас «Московская» от ОАО «Парнас-М» (дата изг. 19.03.2011 г.) получили единодушную оценку обеих лабораторий: ГОСТу не соответствует! Причина в избытке влаги: 52% вместо максимально допустимого ГОСТом значения 38%.

Результаты испытаний образцов колбасы «Докторская» производства того же ОАО «Парнас-М» (дата изг. 21.03.2011 г.) у лабораторий не совпали, хотя оказались очень близкими друг другу. Согласно ГОСТ Р 52196-2003 в «Докторской колбасе» должно быть не менее 13% белка. ФГУ «Тест-С.-Петербург» получило значение 12,1%, но, применив погрешность $\pm 0,9$ (согласно ГОСТ 25011-81), уложило образец в «норму». ФГУ «Ленинградская межобластная ветеринарная лаборатория» выявила белок на уровне 11,56% и признала образец не соответствующим ГОСТу.



Влага в образце, по данным лаборатории ФГУ «Тест-С.-Петербург», оказалась на грани: при норме «не более 65%» влаги оказалось ровно 65% + погрешность $\pm 0,7\%$.

ФГУ «Ленинградская межобластная ветеринарная лаборатория» посчитала, что ОАО «Парнас-М» все-таки чуть-чуть переборщил с влагой – 66,6% и забраковала образец по этому показателю.

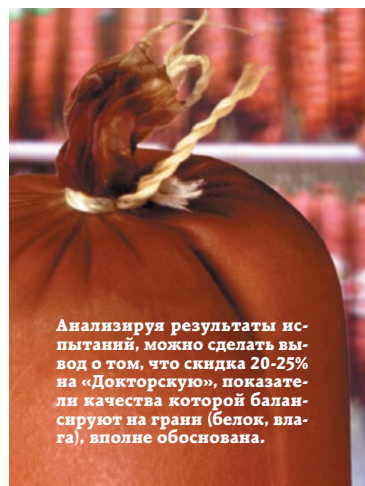
Разошлись выводы двух лабораторий и в отношении образцов колбасы «Докторская» производства ООО «Пит-Продукт» (дата изг. 19.03.2011 г.). По мнению ФГУ «Тест-С.-Петербург» белок со значением 12,1% с применением погрешности $\pm 0,9$ укладывается в гостовскую норму (не менее 13%). А, вот, протокол испытаний ФГУ «Ленинградская межобластная ветеринарная лаборатория» указывает на то, что белка в «Докторской» гораздо меньше – 11,03% при погрешности $\pm 0,55\%$.

Анализируя результаты испытаний, можно сделать вывод о том, что скидка 20-25% на «Докторскую», показатели качества которой балансируют на грани (белок, влага), вполне обоснована. Но, вот, если нам такую колбасу продадут по стандартной цене (без скидки), здесь потребитель вправе требовать от изготовителя более твердых показателей по белку и влаге, без всяких скидок на погрешности.

А вот на колбасу «Московская» от «Парнас-М» с избыточной влагой скидку по акции можно было бы дать и по больше!

По словам Николая Стеценко, начальника отдела государственного надзора Северо-Западного межрегионального территориального управления Росстандарта, чем меньше белка в колбасе, тем меньше в ней мяса, и это не может не вызывать беспокойство.

Добавим, что сегодня при производстве колбасных изделий используются различные стабилизаторы, одна часть которых способна заменять до пяти частей мясного сырья и до десяти частей воды. Как утверждают разработчики этих компонентов, физико-химические показатели



Анализируя результаты испытаний, можно сделать вывод о том, что скидка 20-25% на «Докторскую», показатели качества которой балансируют на грани (белок, влага), вполне обоснована.

вареной колбасы, изготовленной с применением таких стабилизаторов, практически идентичны требованиям ГОСТ Р 52196-2003, а стоимость такого продукта становится на 20% ниже. Это означает, что белок у таких «конкурентоспособных» мясных продуктов будет в пределах нормы, впрочем, как и другие показатели качества.

К сожалению, современные лабораторные методики не всегда способны распознать в продукте применение таких «инновационных» технологий: наука и производство всегда на шаг-другой опережают контролеров. Поэтому потребителям, заботящимся о своем здоровье, нужно быть предельно аккуратными в выборе продуктов питания, ведь состояние нашего организма напрямую зависит от того, чем мы его кормим. **mc**



VI МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФОРУМ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

ОБОРУДОВАНИЕ. ТЕХНОЛОГИИ. ИННОВАЦИИ



10-11 октября 2011

Москва, Экспоцентр

В рамках выставки **АГРОПРОДМАШ-2011**

В ФОРУМЕ ПРИМУТ УЧАСТИЕ:

Топ-менеджеры предприятий производителей продуктов питания, руководители и технологи крупнейших производителей оборудования для пищевой промышленности из европейских стран и России, ведущие эксперты и консультанты в области пищевых технологий.

В ПРОГРАММЕ ФОРУМА:

- * более 25 докладов Экспертов отрасли
- * новейшие инновационные разработки, отобранные Оргкомитетом
- * опыт модернизации российских и зарубежных предприятий
- * контакты с ведущими поставщиками и возможность оценить уровень их профессионализма
- * общение с коллегами по отрасли на торжественном Фуршете

РЕГИСТРАЦИЯ ДЕЛЕГАТОВ:

Тел./факс: (495) 730-79-06, (812) 327-49-18

E-mail: imperia@imperiaforum.ru

<http://agroprod mash.imperiaforum.ru>



Генеральный партнер:





15 - я Московская международная выставка
Пищевые ингредиенты, добавки и пряности

Одновременно:



ingredients

RUSSIA

13 - 16 марта 2012

ВВЦ, Павильон 75, Зал Б
Москва, Россия



*Важный ингредиент для развития
бизнеса*



www.ingred.ru



ТРЕТИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФОРУМ

БЕЗОПАСНОСТЬ ПРОДОВОЛЬСТВИЯ

**ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ
ПОВЫШЕНИЯ БЕЗОПАСНОСТИ
И КАЧЕСТВА ПРОДОВОЛЬСТВИЯ**

**САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
25 ОКТЯБРЯ 2011 27
МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЦЕНТР
ДЕЛОВОГО СОТРУДНИЧЕСТВА**



ОРГАНИЗАТОРЫ ФОРУМА:

ПРАВИТЕЛЬСТВО ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ,
СЕВЕРО-ЗАПАДНЫЙ РЕГИОНАЛЬНЫЙ НАУЧНЫЙ ЦЕНТР РОССЕЛЬХОЗАКАДЕМИИ,
КОНГРЕССНО-ВЫСТАВОЧНОЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ «СИВЕЛ»,

МЕРОПРИЯТИЯ ФОРУМА

ПЛЕНАРНОЕ ЗАСЕДАНИЕ

ПУТИ И СРЕДСТВА НАДЕЖНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ БЕЗОПАСНЫМ
И КАЧЕСТВЕННЫМ ПРОДОВОЛЬСТВИЕМ. МЕЖДУНАРОДНЫЙ АСПЕКТ

КРУГЛЫЕ СТОЛЫ

Задачи обеспечения безопасности продовольствия
в регионах Российской Федерации. Зарубежный опыт

Международное сотрудничество в сфере продовольственной
безопасности (Таможенный союз, СНГ, ВТО)

Инновации и кредитование. Модернизация агропромышленного
и рыбохозяйственного комплексов

Кадры решают все!

СЕМИНАРЫ-ПРЕЗЕНТАЦИИ

ФИРМ-УЧАСТНИКОВ ФОРУМА И ВЫСТАВКИ

ОЗНАКОМИТЕЛЬНЫЕ ПОЕЗДКИ НА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫЕ И
ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА
И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

ТРЕТЬЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА «ЭкспоПродБезопасность»

ИСПОЛНИТЕЛЬНАЯ ДИРЕКЦИЯ ФОРУМА

ТЕЛ/ФАКС: +7 (812) 596-3803, 324-6416

EXPOPROD@SIVEL.SPB.RU, EXPOPROD@YANDEX.RU, FSPR@SIVEL.SPB.RU, WWW.SAFETYPROD.RU

■ SIVEL



Колбасные оболочки Калле Нало

Неотделимо связано с мясом искусство делать из него колбасу. Но что действительно делает колбасу колбасой? Хорошие специи, знание дела, мастерство и – оболочка. Она придает колбасе её несомненную форму – продолговатую, кольцо, полукольцо или цилиндр, но в любом случае с краешком на конце.

Всё началось более 80 лет назад, в 1929 году. Компания Калле уже тогда специализировалась на целлофане. Компетенция в области использования целлофана сделала возможным некоторым умным головам развить технологию, при которой целлюлоза (Вискоза) под воздействием высоких температур сжимается и принимает форму трубки, после чего эта густая, вязкая жидкость в процессе экструзии снова затвердевает. Таким способом возникает очень прозрачная и кристально чистая упаковка в виде шланга. На основе этой оригинальной технологии с помощью насадок у появившейся массы нет стыков и швов. Это событие привело к рождению бесшовной (Nalo) колбасной оболочки Калле – Kalle Nalo.

Сегодня экологически чистые целлюлозные оболочки пользуются большой популярностью, особенно среди производителей традиционных колбасных изделий, благодаря своей высокой прозрачности и хорошей дымопроницаемости. Различные формы, как цилиндрические, так и в виде кольца, способствуют

узнаваемости и подчеркивают характерный внешний вид колбасы. Наряду с Nalo Kranz (Нало Кранц), единственной всемирной целлюлозной упаковкой в форме кольца, следует также выделить Nalo M (Нало Эм) – как особый уникум среди целлюлозных оболочек Калле для высокосортных вареных колбас.

9 лет спустя, после введения в производство упаковки колбас целлюлозы, последовал дальнейший шаг в развитии Калле. В 1938 году была включена в процесс производства специальная длинноволокнистая бумага. Эта особенная бумага придает целлюлозе дополнительную прочность. Такая технология используется в производстве фиброузных оболочек Nalo Faser-Hülle (Нало Фазер Хюле).

Следующий плюс фиброузных оболочек Калле – это различные пропитки, с помощью которых можно контролировать процессы счищения колбас. Пропитки существуют в самых различных видах – от сильно-прилегающих до совершенно легко счищаемых.

Наряду с симпатичным полиграфическим дизайном колбасных оболочек, Калле принимает во внимание и личные предпочтения колбасных производителей, заботясь о разнообразии на колбасном прилавке. Шитые формы фиброуза, такие как у Нало Фэшион (NaloFashion), придают сырокопченой колбасе уникальный внешний вид.

При этом, при выборе формы, фантазии нет границ. Также существуют фиброузные оболочки с сеткой NaloNet (Нало-Нэт). Сетка имеется в виде сот или прямоугольника, что придает как салями, так и продуктам из вареной ветчины красивый внешний вид.

В 90-х годах Калле форсировало развитие колбасных оболочек из искусственных полиамидных материалов, которые блистают солидными печатями и предлагают безопасность продукции. Nalo Polyamid-Hüllen – полиамидные оболочки Калле производятся методом экструзии из пластмассовых гранул и подразделяются на высокobarьерные и дымопроницаемые. Среди них существуют как цилиндрические формы, так и формы в виде кольца или полукольца, с высоким глянцем или наоборот внешним матовым видом.

Новинки оболочек «Value Adding», разработкой которых занимается Калле на протяжении уже многих лет, наделены еще и дополнительными свойствами, приносящими выгоду производителям колбасных изделий.

Новые Value Adding-оболочки как NaloPro (НалоПро), NaloProtex (НалоПротекс) или NaloSpice (НалоСпайс) переносят, к примеру, дым, цвет, запах или специи на саму поверхность колбасного изделия. Здесь заложен большой потенциал для оптимизации и экономии средств потребителя. **P**



► Традиция обязывает –
будущее предписывает

Kalle

Tradition △ Commitment △ Vision

Весь ассортимент продукции Калле
в России можно заказать и приобрести
у нашего прямого партнера в Москве:



ООО «Эко-Пак»

123423 Москва,
ул. Народного ополчения, 34/1
тел. +7 495 788 96 49, +7 495 380 0780,
факс: +7 495 380 0783

контактное лицо: Александр Волков
e-mail: ekopak@tfsltd.ru, inf.ekopak@gmail.com

► www.kalle.de



Пневматическая аппаратура **Камоцци**



Быть лучшими

www.camozzi.ru

Москва	(495) 735 49 61
Владивосток	(4232) 20 89 33
Воронеж	(473) 200 88 11
Екатеринбург	(343) 353 58 31
Казань	(843) 299 60 60
Краснодар	(861) 239 70 41
Красноярск	(391) 236 58 21
Наб. Челны	(8552) 20 34 60
Нижний Новгород	(831) 220 55 41
Новокузнецк	(3843) 77 76 36

Новосибирск	(383) 221 69 54
Обнинск	(48439) 29 252
Омск	(3812) 71 94 94
Иркутск	(3952) 500396
Ростов-на-Дону	(863) 299 01 63
Рязань	(4912) 42 7150
Самара	(846) 276 68 92
Санкт-Петербург	(812) 326 29 11
Уфа	(347) 246 4076
Челябинск	(351) 265 87 64
Ярославль	(4852) 73 28 11

MATIMEX

Группа компаний
«MATIMEX» является
официальным
представителем
фирмы «HANDTMANN»
в странах СНГ.

Многообразие качества

Программа оборудования

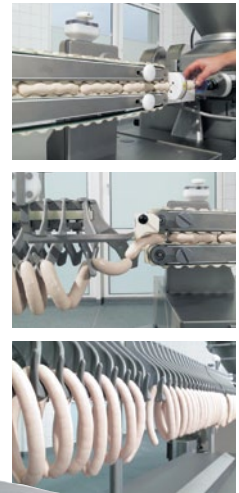
- › вакуумные роторные шприцы
- › сосисочные линии
- › волчки-приставки
- › шприцы-наполнители для ветчин
- › дополнительные устройства и системы
- › формователи фрикаделек
- › коэкструдеры

Преимущества

- › высокая надежность
- › гарантированная точность порционирования
- › перекрутка натуральных и искусственных оболочек
- › высокая производительность
- › большая скорость – до 3000 порций/мин.
- › универсальное применение

handtmann

Идеи с будущим



Техника и Технология Мясной Промышленности

Технологии

Almi

Оборудование для убой
и разделки

RENNER
Schnitzfleisch-Systeme

EFA
Meat Processing Power

BAUMANN

KT

Подготовка сырья

LASKA

inobec

MeatMaster
Meat Processing Solutions

MAJA

Производство мясных и
колбасных изделий,
полуфабрикатов

handtmann
Ideen mit Zukunft.

poly-clip
SYSTEM

TRC

alco
food-machines

KNECHT

Коптильное оборудование,
камеры варки, созревания,
интенсивного охлаждения

AUTOTHERM
einer vom
Spezialmarkt

Упаковочные машины,
этикетировщики

HAJEK

TAVIL

Reepack
Packaging Machinery Supply

FUJI
FILM MACHINERY CO., LTD.

AE
ALCOON ELECTRO

Логистика, гигиена

MFI

KITTNER

ELIONA
INDUSTRIAL

SYNERGIEN DIE VERBINDET

MATIMEX AG
Großbauerstraße 8,
1210 Wien, Austria
Tel. +43 1 2905173
Fax: +43 1 2905198
matimex@matimex.at

ЗАО «МАТИМЭКС»
121357, Россия, Москва
ул. Вере́йская 29, стр. 134
Tel. +7 495 7877797
Fax: +7 495 7877798
matimex@mtmx.ru

МАТИМЭКС представляет лидеров
в области мясопереработки
на АГРОПРОДМАШ-2011 с 10 по 14 октября,

наши стенды:

Матимэкс – павильон 2 зал 1 стенд 21В50
и Альми – павильон 1 стенд 1Е30

- › Новейшие технологии
- › Пищевые добавки
- › Специи

