

14 СХЕМА ПАВИЛЬОНОВ



26 Оборудование

Как сэкономить,
не продешевив

40 Исследование

Актуальные
потребительские
тренды

42 Research

Current Consumer
Trends

ДЕЛОВОЙ ЗАВТРАК / ОБОРУДОВАНИЕ / КОРМА

ЭКСПОСФЕРА

АГРОПРОДМАШ / 5-9 ОКТЯБРЯ 2015 Г.

18



Консалтинг

Инвестиционный
климат
и возможности
агробизнеса

22



Крупным планом

В России необходимо
развивать
перерабатывающую
промышленность

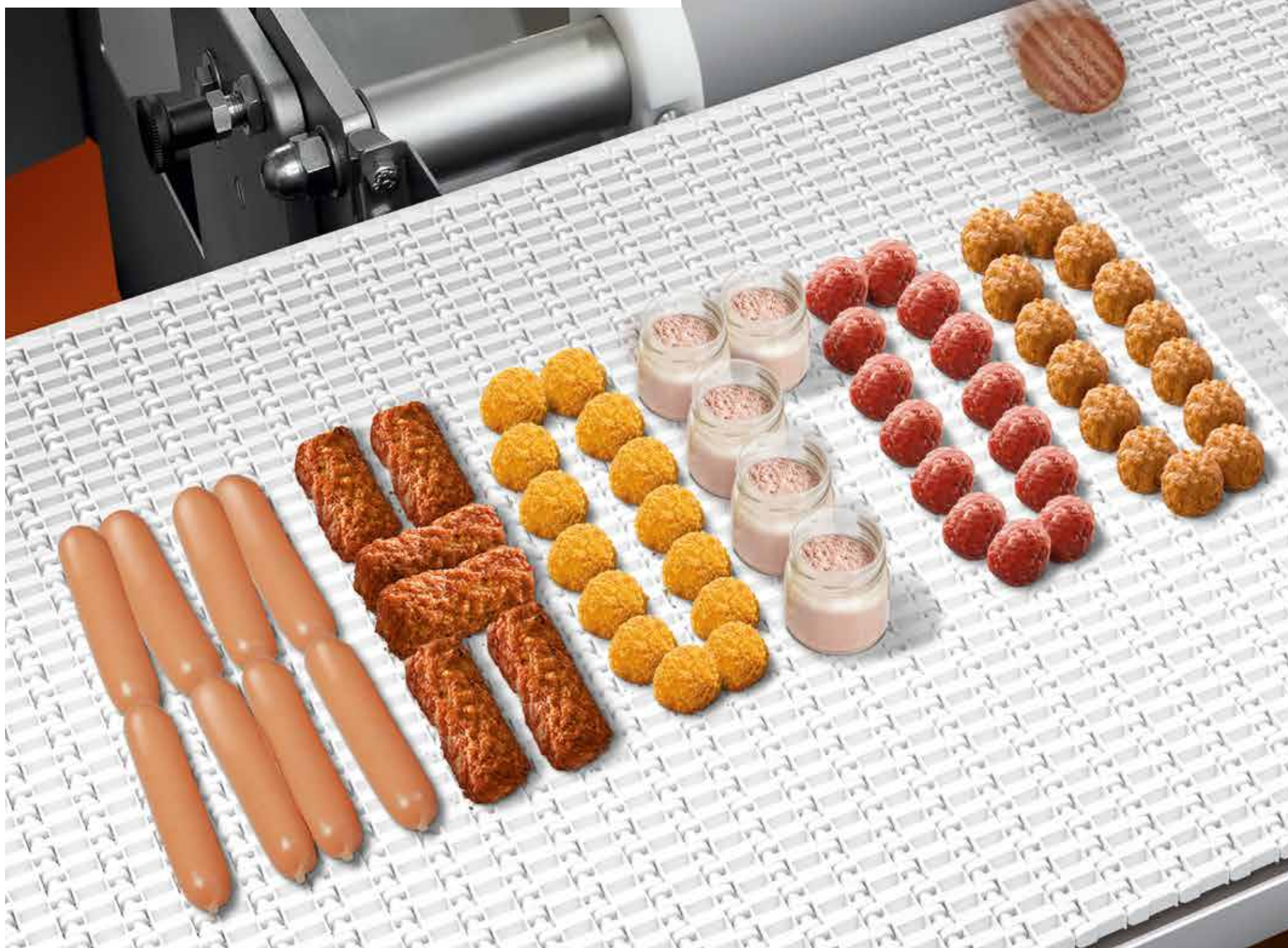


ЭКСПОСФЕРА

**СПЕЦИАЛЬНОЕ
ИЗДАНИЕ
К ВЫСТАВКЕ
АГРОПРОДМАШ -
2015**

Дата 05. - 09.10.2015
зал 2.1
Стенд 21B58

**AGRO
PROD
MASH**



ТАК ЭТО ФУНКЦИОНИРУЕТ

Многообразие made by Handtmann. Подробная информация: www.handtmann.com



С ТЕХНОЛОГИЯМИ HANDTMANN:

- Порционирование
- Измельчение
- Дозирование
- Формование
- Резание
- Коэкструзия
- Распределение по группам
- Укладка в упаковку

handtmann

Идеи с будущим.



Технологические линии

Измельчение и вымешивание

Механическая обвалка

Формование

Панирование

Обжарка и варка

Замораживание

Нарезание ломтиками

Автоматическая загрузка

Предлагаем прогрессивное оборудование для предприятий пищевой промышленности

Ждем Вас на выставке «Агропродмаш-2015»!

«Провизур® технолджиз» — это группа заводов-изготовителей оборудования для предприятий пищевой промышленности (мясной, сыродельной, овощной и т.п.).

Наши плюсы:

- комплексный подход — все необходимое от одного поставщика;
- оптимизация эффективности, максимизация выхода и увеличение производительности;
- рентабельность технических решений — мы ежедневно работаем в тесном сотрудничестве с заказчиком для обеспечения наивысшего качества продукции при наименьших эксплуатационных затратах.

«Провизур» изготавливает:

- **Технологические линии:** максимум полезного рабочего времени и производительности.
- **Волчки и фаршемешалки:** надежность и долговечность в самых жестких условиях работы.
- **Шнековые прессы:** наиболее широкий выбор технических решений для мехобвалки, дообвалки и жиловки мяса в отрасли.
- **Формовочные машины:** скорость, точность и надежность от первооткрывателя в области формования полуфабрикатов.
- **Панировочное, обжарочное и варочное оборудование:** гибкость и новаторство для максимизации качества продукции.
- **Скормоморозильные аппараты:** энергосбережение.
- **Оборудование для нарезки ломтиками (слайсеры):** максимум производительности и выхода.
- **Фасовочные автоматы для нарезанных продуктов:** улучшенный внешний вид и презентабельность продуктов.

Оборудование «Провизур»

на выставке «Агропродмаш»:

с 5 по 9 октября 2015 г.

пав. 2.1 (ст. 21С82 и 22В50),

2.3 (ст. 23В50) и 8.3 (ст. 83В30)



AGROPRODASH

Контактное лицо: Алексей Артемьев Тел.: + 375-29-33-44-303 Скайп: alex.artemiev
Эл. почта: alex.artemiev@am2c.org



AM2C®

Beehive®

Cashin®

Formax®

multitec™

TST™

Weiler®

Приходите! Ждем!



Технологии мембранной фильтрации Кизельманн

- ▶ Микрофильтрация
- ▶ Ультрафильтрация
- ▶ Нанофильтрация
- ▶ Обратный осмос

Благодаря технологиям мембранной фильтрации Кизельманн у предприятий появилась возможность увеличивать прибыль в области фракционирования и сгущения молока, молочной сыворотки и молочных белков

Системы вытеснения Кизельманн (Pigging systems)

- ▶ Надежное вытеснение продукта
- ▶ Асептические и гигиенические линии
- ▶ Ручные и автоматические установки
- ▶ Снижение затрат на производство
- ▶ Снижение расхода моющих средств
- ▶ Бережное отношение к окружающей среде

Асептические пробоотборные клапаны Кизельманн

- ▶ Отбор проб из емкостей
- ▶ Отбор проб из трубопроводов
- ▶ Исполнение с быстроразъемными соединениями
- ▶ Модульная конструкция
- ▶ Ручное и автоматическое исполнение
- ▶ 3 456 вариантов исполнения



KIESELMANN
FLUID PROCESS GROUP

ООО «Кизельманн Рус» РФ, 125476, г. Москва, ул. Василия Петушкова, д. 3
Тел.: +7 495 258 92 30, факс: +7 495 258 92 31
www.kieselmann.ru • sales@kieselmann.org

ООО «Кизельманн Бел» РБ, 220118, г. Минск, ул. Машиностроителей, д. 29, оф. 313
Тел./Факс: +375 17 387 04 40

ООО «Кизельманн Рус Юг» РФ, 249950, Калужская обл., г. Медынь, ул. Кирова, д. 107
Тел./факс: +7 484 332 15 88

mPS

meat processing systems



АВТОМАТИЗАЦИЯ СКЛАДСКОГО
ХОЗЯЙСТВА

ПЕРЕДОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ РАЗДЕЛКИ
И ОБВАЛКИ

КОМПЛЕКСНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ЛИНИЙ
УБОЯ СКОТА

ОЧИСТНЫЕ СООРУЖЕНИЯ ДЛЯ
ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

ТЕХНИЧЕСКАЯ ПОДДЕРЖКА
24 ЧАСА В СУТКИ, 7 ДНЕЙ В НЕДЕЛЮ

На выставке «Агропродмаш»

Компания MPS – мировой лидер в области разработки комплексных решений, производства и поставки оборудования для мясоперерабатывающей и пищевой промышленности.

Мы приглашаем Вас посетить наш стенд **22D55, павильон 2, зал 2,**
в ЭкспоЦентре на Красной Пресне в Москве, в период выставки
«Агропродмаш 2015» с 5 по 9 октября 2015 года.

Технология убоя КРС, свиней и овец – Оглушение CO2 – системы сбора крови – Автоматизация процессов убоя – Разделка/Обвалка –
Решения для автоматических систем логистики и складов – Очистные сооружения – Техническая поддержка и запчасти



АГРОПРОДМАШ

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"
115230, Россия, г. Москва
Электролитный проезд д 3, стр 42.
Телефон + 7 (495) 215 56 00

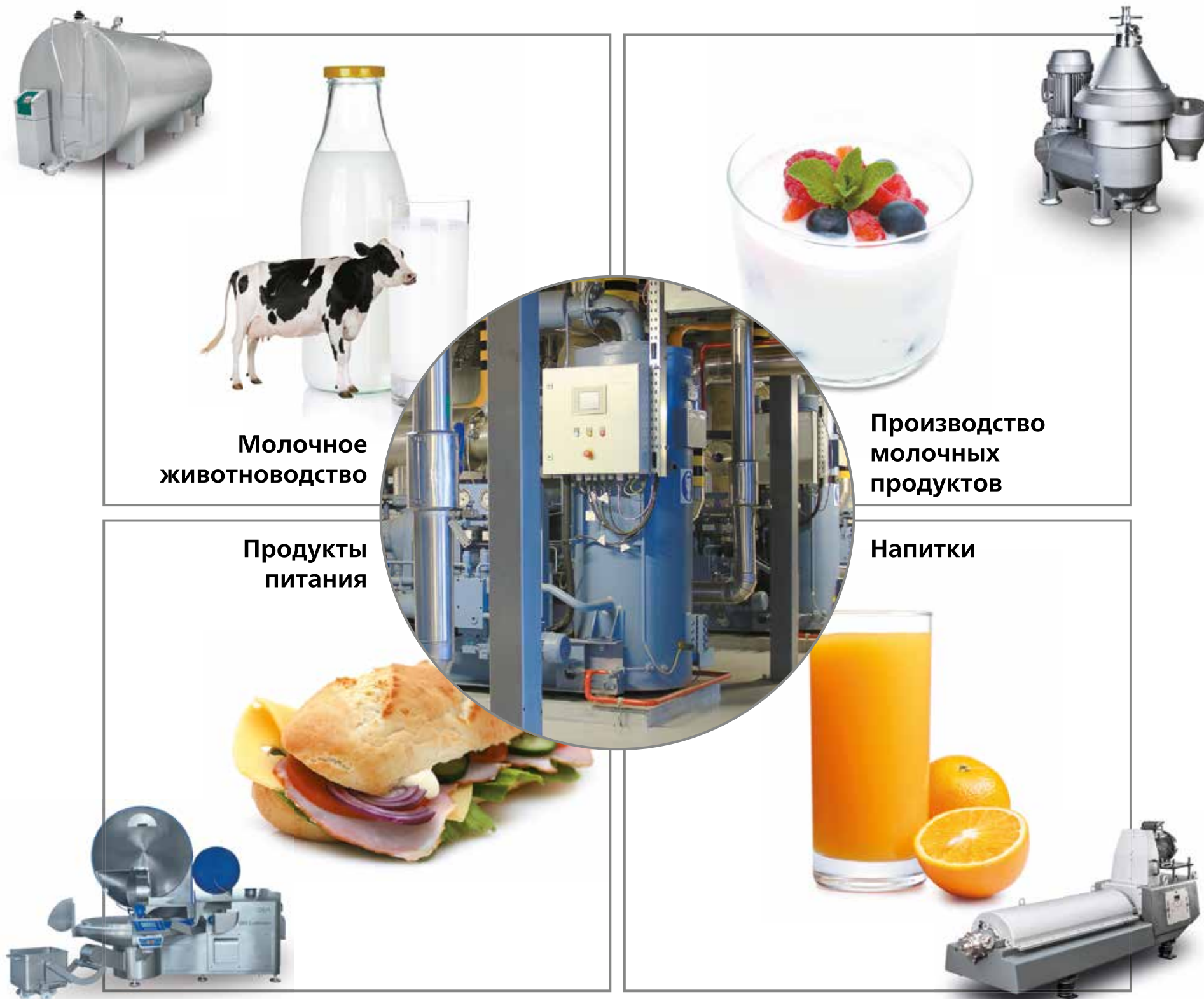
www.mps-group.nl

Мы ждем встречи с Вами в Москве!

Решения и оборудование для пищевой промышленности

Посетите наш стенд № FE030

Форум на выставке Агропродмаш-2015



**Молочное
животноводство**

**Производство
молочных
продуктов**

**Продукты
питания**

Напитки



WIBERG – ЛИДЕР ВКУСА В АВСТРИИ И РОССИИ НА ВЫСТАВКЕ «АГРОПРОДМАШ 2015»



АГРОПРОДМАШ

Стенд 1D70 –
Павильон 1

WIBERG®

ПРИГЛАШАЕМ ВАС ПОСЕТИТЬ НАШ СТЕНД 1D70 В ПАВИЛЬОНЕ 1 НА ВЫСТАВКЕ «АГРОПРОДМАШ 2015».

Новинки продукции, эффективные технологические решения, а также последние разработки технологов WIBERG, благородный вкус продуктов премиум качества для экономичных рецептов, – все это ждет Вас на нашем стенде!

ОТВЕДАЙТЕ НА ВЫСТАВКЕ АВСТРИЙСКУЮ КЛАССИКУ – ФРАНКФУРТСКИЕ СОСИСКИ

Одним из любимых вкусов традиционной австрийской кухни являются Франкфуртские сосиски. Они обладают нежным, сочным, слегка пряным вкусом и характерной упругой кусаемостью.

СЫРЬЕ	
15 кг	Говядина 1 с, охл., 3 мм
30 кг	Свинина н/ж, охл., 3 мм
18 кг	Щековина свиная , охл., 3 мм
15 кг	Шпик, охл. ,3 мм
22 кг	Вода/лед
100 кг	

WIBERG КОМПОНЕНТЫ НА КГ		
8,5 г	Франкфуртер Супер Комби	115367 (142Z)
1,0 г	Вюрцомат лайт	117164 (42-5021)
20,0 г	Соль нитритная	

ОБОЛОЧКА
Коллагеновая оболочка 18/20

Франкфуртер Супер Комби, арт. 115367 (412Z)
Благородная смесь пряностей с фосфатом и стабилизатором цвета, с перцем, душистым перцем и кориандром.
Вюрцомат Лайт, арт. 117164 (42-5021)

**ПАКОВИС – как швейцарские часы.
Всегда точен, всегда с Вами.**



ООО «Паковис-центр» Москва
тел./факс: +7 (495) 644 12 65
office@pacovis.ru

ООО «Нева Спайс», Санкт-Петербург
тел./факс: +7 (812) 600 45 45

ООО «БелКрас 999», Краснодар
тел./факс: +7 (861) 210 03 17

ООО «Паковис-норд», Новосибирск
тел./факс: +7 (383) 218 88 72
pacovis-nord@mail.ru

ООО «Экспансия», Челябинск
тел./факс: +7 (351) 210 04 23
7975800@mail.ru

ООО «Европейские Специи» Хабаровск
тел.: +7 (914) 193 53 37
89147773343@mail.ru

ООО «Исоян Ехпайрнер», Ереван
тел.: +37 (410) 77 88 86
info@isoyan.am

ООО «Ламинар-техно», Минск
тел./факс: +375 (17) 321 03 70
bel.pacovis@mail.ru

pacovis

swiss food solutions



ООО «Кабо-Специи», Киев
тел.: +38 (044) 599 16 65
kabo2001@svitonline.com

ТДО «ЮсКом», Тараз, Казахстан
тел.: +7 (7262) 43 73 01
uskom-kz@yandex.kz

Pacovis AG

Grabenmattenstrasse 19
5608 Stetten, Switzerland
www.pacovis.ch

Предлагаем лучшее



Полиамидные колбасные оболочки от бельгийского производителя „Vector“ – уникальная комбинация таких свойств, как дымопроницаемость, эластичность, прочность, барьерность, натуральный внешний вид.

Мы поможем Вам найти любое решение для достижения успеха!

Информация о наших продуктах, а также представителях в регионах на нашем сайте

www.rhb-group.com

Оболочки «VECTOR» и сетки «РХБ»

Качество. Надежность. Уникальность.

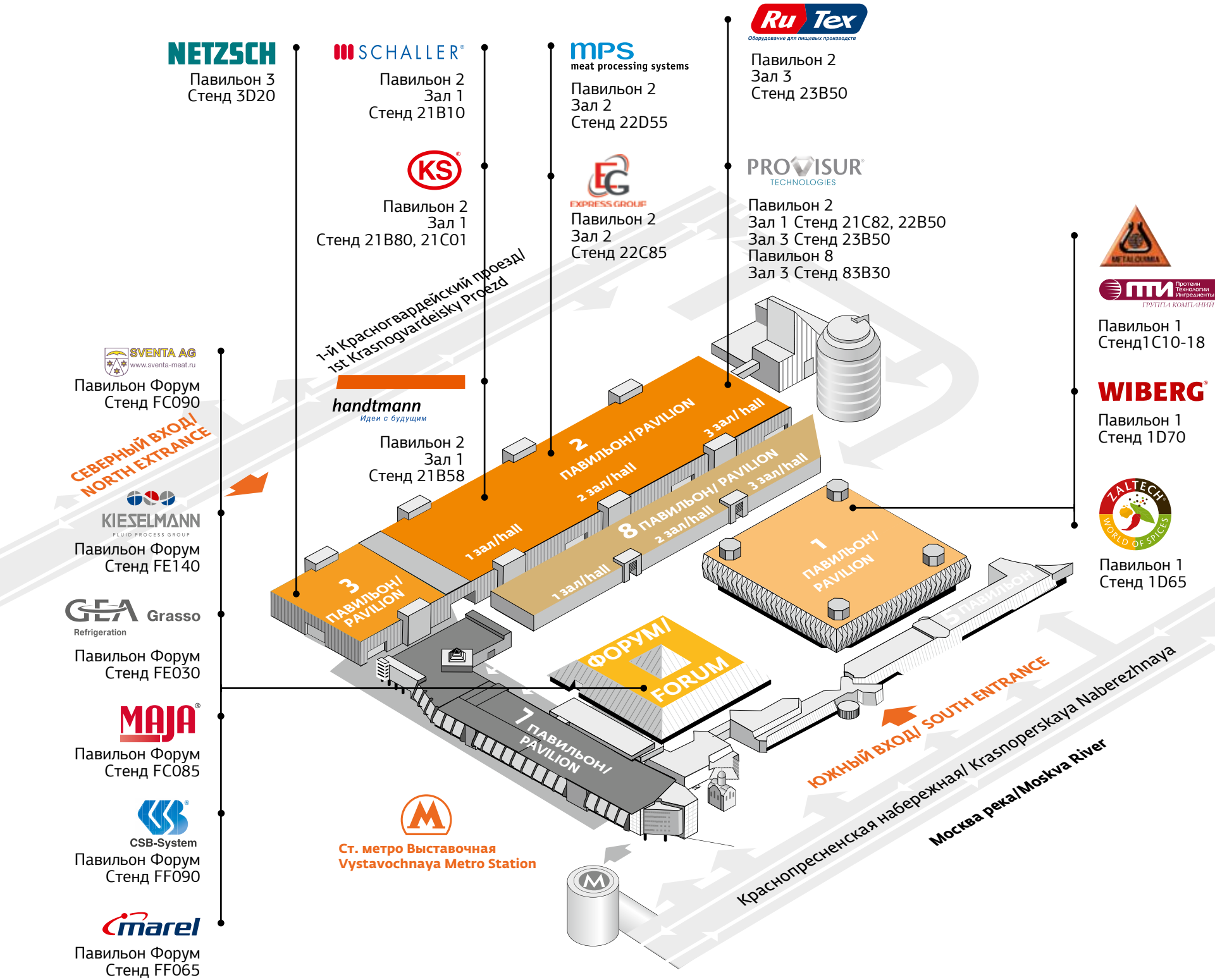


«АГРОПРОДМАШ-2015»

20-я международная выставка «Оборудование, машины и ингредиенты для пищевой и перерабатывающей промышленности»

Время работы выставки:

5 октября	понедельник	10:00–18:00
6 октября	вторник	10:00–18:00
7 октября	среда	10:00–18:00
8 октября	четверг	10:00–18:00
9 октября	пятница	10:00–16:00

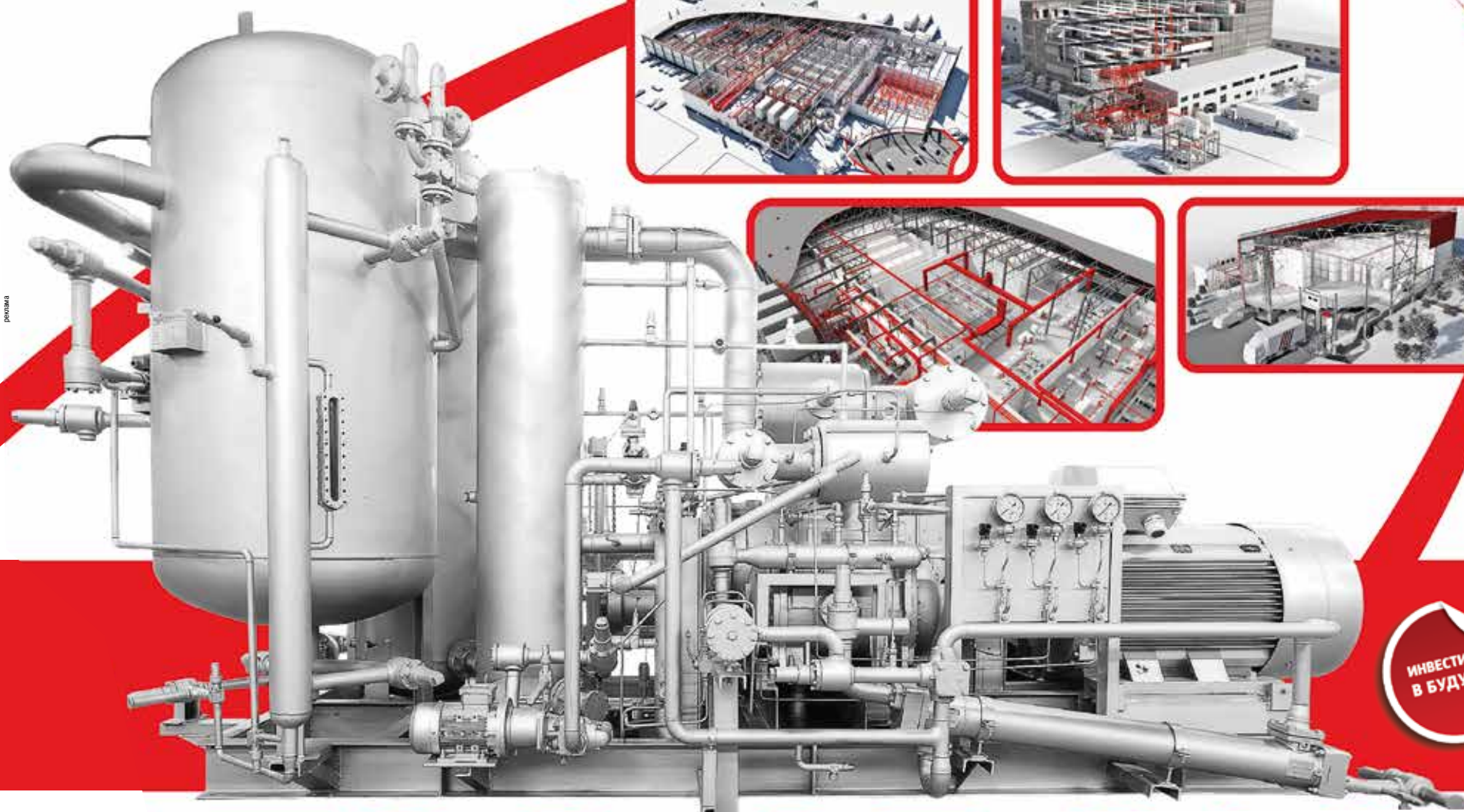




КОМПЛЕКСНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК

ЖДЕМ ВАС НА СТЕНДЕ 22С85,
зал 2, павильон 3

УПРАВЛЯЮЩАЯ
КОМПАНИЯ
ПОЛНОГО
ЦИКЛА



ИНВЕСТИЦИИ
В БУДУЩЕ

EXPRESS GROUP

КОМПЛЕКСНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ АПК, ТЭК,
ОБЪЕКТОВ МАЛОЙ ЭНЕРГЕТИКИ И ЛОГИСТИКИ.
РОССИЙСКИЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ
ХОЛОДИЛЬНОГО ОБОРУДОВАНИЯ

разработка концепции | технологическое проектирование
генеральный подряд | строительство «под ключ» | энергосберегающие
технологии | холодоснабжение | вентиляция и кондиционирование
монтаж | сервис по всей России

Санкт-Петербург, ул. Марата, 47/49
Тел.: (812) 459-5000
Сайты: groupexpress.ru | экспрессгрупп.рф



Елена
Подготовила: Максимова

Перспективы российского мясного рынка

Мясная продукция является важнейшей составляющей рациона потребителей. При этом данная категория товаров – одна из самых дорогих в продовольственной корзине.

Перспективы российского мясного рынка

Что ждет российский рынок мясной продукции в ближайшие годы? На какие ее виды спрос будет расти, а на какие, наоборот, снижаться? Каковы основные тенденции российского рынка мяса? Попробуем разобраться.

Спрос и предложение

Основным трендом, определяющим покупательское поведение и, соответственно, дальнейший сценарий развития российского продовольственного рынка в целом и мясного сегмента в частности, является снижение покупательской способности из-за роста цен. Стоимость мясной продукции по этой причине за прошедший год значительно возросла. В результате потребление мяса упало. По данным «Мясного союза», в 2013 году в России потребление мяса составляло 10,8 млн т. В 2014 году этот показатель снизился на 5%. В этом году уменьшение потребления мяса продолжается. Результаты исследований демонстрируют, что наряду с резким снижением потребления говядины наблюдается некоторый рост покупок мяса птицы как более доступного источника белка. При этом участники рынка отмечают, что оптовая цена на тушку птицы на сентябрь текущего года по сравнению с ценой того же периода прошлого года снизилась, так как, даже несмотря на некоторый рост потребительского спроса, предложение по птице на нашем рынке избыточно. Тогда как в сегменте дешевой мясной продукции наблюдается некоторый рост потребления, спрос на более дорогие виды мяса, в частности на говядину, падает. Однако, по оценкам участников рынка, производителям, работающим с такой высокомаржинальной продукцией, как дорогие мясные полуфабрикаты, не стоит опасаться значительного падения спроса на свои товары, ведь платежеспособное население, несмотря на подорожание привычных мясных изделий, все равно сможет себе позволить их покупать. С наибольшими же трудностями могут столкнуться производители мясной продукции, относящейся к ценовой категории «мидл». Для потребителей со средним доходом цены на традиционные для них мясные продукты возрастут ощутимо, и они перейдут на более дешевые изделия, а привычную для них продукцию будут приобретать намного реже и в основном при условии ее участия в промоакциях.



В текущем году, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, подмосковные сельские хозяйства на 14% увеличили производство яиц и на 4,2% мяса крупного рогатого скота.

Несмотря на общее падение спроса на мясную продукцию и сложное положение дел в отрасли, некоторым предприятиям и регионам даже в период кризиса удается показывать положительную динамику. Так, по данным портала Meatinфо.ru на конец сентября, в текущем году, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, подмосковные сельские хозяйства на 14% увеличили производство яиц и на 4,2% мяса крупного рогатого скота. «С января по август хозяйства всех категорий произвели почти 20 тыс. т мяса крупного рогатого скота, что на 4,2% больше показателя аналогичного периода прошлого года», – отметила руководитель Мособлстата Любовь Варухина. «По итогам первого полугодия 2015 года Московская область в ЦФО занимает седьмое место по производству скота и птицы на убой (в живом весе)», – подчеркнула она. В начале августа губернатор Московской области Андрей Воробьев заявил, что регион должен повысить доходы от сельскохозяйственной деятельности и войти в пятерку лидеров сельхозпроизводства. В данный момент по объему выручки отрасли Подмосковье занимает 12-ю позицию среди субъектов РФ.

Стоит отметить и некоторые предприятия Ставропольского края, хотя в целом регион не показывает таких высоких показателей роста, как Подмосковье. В частности, группа компаний «СтавропольАгроСоюз» (входит в холдинг «Арнест») намерена запустить в Ставрополье собственную

линию переработки мясной продукции на базе нового животноводческого комплекса «СВК». Объем инвестиций в новый свиноводческий комплекс, открытый в Красногвардейском районе Ставрополья, составил около 300 млн рублей. Проектная мощность нового комплекса площадью 18167 кв. м составляет 30 тыс. голов в год. Комплекс обеспечит более 100 новых рабочих мест. Новый комплекс станет вторым по производственной мощности в Ставропольском крае. В целом два крупнейших производителя региона будут выпускать 84% от всего объема производства мяса свинины в регионе.

Прогнозы и векторы развития отрасли

Хотя падение спроса на мясную продукцию очевидно, отрасли есть куда развиваться. Одно из перспективных направлений развития – производство свинины. В данном сегменте рентабельность значительно выше, чем в птицеводстве. Неудивительно, что во многих странах мира свинина и мясо птицы в розничную продажу поступают по одинаковой цене. Некоторые специалисты рынка предполагают, что такое выравнивание цен между этими двумя продуктами произойдет и в России. Однако это станет возможным, вероятнее всего, только при увеличении объемов выращивания свиней в нашей стране, а значит, не ранее, чем через несколько лет. И если это случится, то можно предположить, что спрос на птицу поначалу сильно упадет в пользу свинины. Безусловно, нашим животноводам и птицеводам в ряде регионов удалось частично нарастить объемы выпуска некоторых категорий мясной продукции. Однако наращивание объемов производства сырья и готовой продукции – это, по мнению ряда специалистов, не самое главное. Животноводство и птицеводство не могут существовать без комбикормовой промышленности, состояние которой в нашей стране пока еще оставляет желать лучшего, особенно в части производства премиксов, некоторых кормовых добавок и аминокислот. По перечисленным продуктам наши производители сильно зависят от импорта. Соответственно, для полноценного развития мясной промышленности в России необходимо не только увеличивать количество реализуемых животноводческих и птицеводческих проектов, но и развивать комбикормовую промышленность. ■

Автоматизация, гибкость, индивидуальный ПОДХОД

В современных условиях требования к производителям таковы: с одной стороны – возможность выпуска множества различных продуктов небольшими партиями и короткое время реакции на потребности рынка, с другой стороны – производство экономически выгодных продуктов в большом количестве. И все это с гарантированным стабильным качеством.

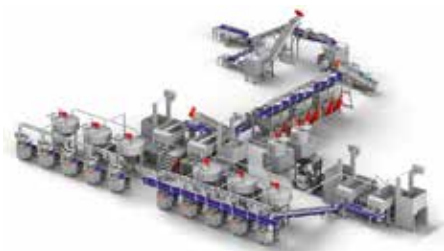
Производство должно быть гибким, надежным с точки зрения процесса и экономически эффективным.

Главная составляющая успеха – наличие производственной базы: эффективной, надежной, сконструированной под индивидуальные потребности и возможности.

KARL SCHNELL является идеальным партнером для пищевой промышленности, так как способен поставлять технологические линии с оптимально подобранными друг к другу узлами из одних рук.

Многолетний опыт проектирования линий – автоматических и ручного управления – в сочетании с превосходной производственной гибкостью и большой глубиной собственного производства гарантирует, что изготовленные на заводе KS линии обладают высокой эффективностью. Если помещение под будущее производство имеет сложную конфигурацию или к линии предъявляются особые требования, то в этих случаях сотрудники компании предлагают индивидуальное решение.

В зависимости от требований типичная производственная линия начинается с подготовки сырья, для которого предназначены дробилки, бункеры-накопители и волчки, которые используются в сочетании с транспортирующими устройствами из ассортимента KS, такими как подъемники, ленточные и винтовые транспортеры.



KS производственная линия

Следующий технологический шаг – это смешивание рецептурных компонентов. В емкостях с перемешивающими валами, подобранными под конкретный продукт, рецептура доводится до оптимальной с помощью, к примеру, автоматического дозирования порошковых ингредиентов и воды посредством процесс-автоматов KS.

Главная цель в данном случае – достижение необходимой однородности смешивания в продукте при минимальной длительности техпроцесса. Для того чтобы процесс был непрерывным, рекомендуется смешанные компоненты переместить в бункеры-накопители, из них происходит выгрузка в эмульсатор KS, который имеет различные режущие комплекты, или, если речь о производственной линии для фарша или сырокопченой колбасы, в волчок-мешалку.

Бункеры SILO для промежуточного хранения и накопления мясного фарша, плавленых сыров и других пастообразных продуктов перед фасовкой увеличивают производительность технологической линии. Линия завершается удобными в эксплуатации высокопроизводительными вакуумными шприцами KS с инновационной системой управления. Для производства специальных продуктов или для небольших помещений наряду с технологическими линиями KARL SCHNELL предлагает различные процесс-автоматы. ■

KS ПРОЦЕСС-АВТОМАТ



**ВСЕ ТЕХНО-
ЛОГИЧЕСКИЕ
ПРОЦЕССЫ В
ОДНОЙ МАШИНЕ**



**ОДНА МАШИНА
БЕСКОНЕЧНЫЕ
ВОЗМОЖНОСТИ**



**KARL SCHNELL
БУДЕТ РАСПОЛОЖЕН
В ПАВИЛЬОНЕ 2 ЗАЛ 1
СТЕНД 21B80 + 21C01**

AGROPRODASH

5 - 9 ОКТЯБРЯ 2015 ЭКСПОЦЕНТР МОСКВА



Автор:

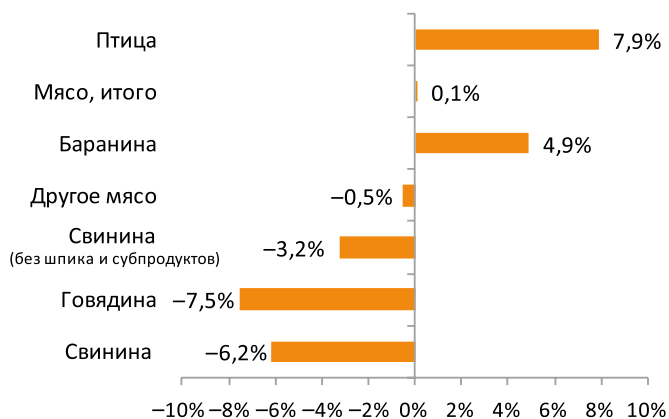
Дмитрий Штейнсапир,
управляющий партнер AVG Capital
Partners, член совета директоров
Группы «Разгуляй»

Инвестиционный климат и возможности агробизнеса

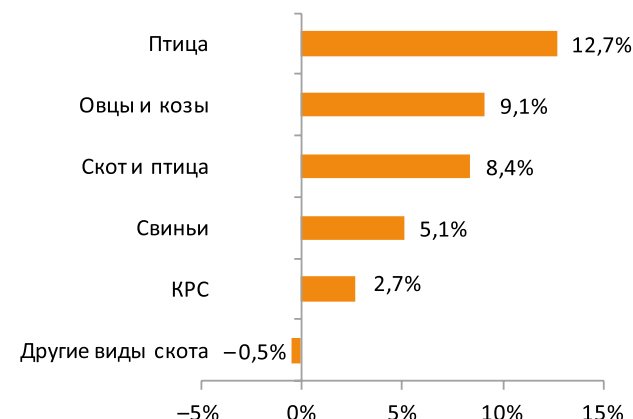
Для поддержания устойчивых темпов развития российского АПК (ввиду объективной необходимости повышения конкурентоспособности до уровня развитых стран) требуется сохранение мер государственной поддержки как минимум на сегодняшнем уровне.

Кроме того, необходимо увеличение объемов поддержки, в частности внедрение механизмов субсидирования передовых предприятий наряду с повышением эффективности и общей доступности; совершенствование режима льготного налогообложения, повышение эффективности механизма таможенно-тарифного регулирования отрасли, включающее в том числе переход на «проактивный режим» с учетом прогнозов развития рынка и ожиданий игроков. Сокращение доли импортной продукции и рост собственного производства, рост цен на продовольствие в результате ослабления курса рубля и высокой инфляции, а также господдержка производителей оказали положительное воздействие на российский рынок мяса. В I квартале 2015 года потребление всех видов мяса почти не изменилось (+0,14% к соответствующему периоду прошлого года), а без учета импорта шпика и субпродуктов даже выросло (+1,24%). Спрос покупателей смещается в сторону выбора более дешевого мяса птицы при снижении потребления говядины и свинины. Производство всех основных видов мяса в I квартале также продемонстрировало рост. Цены на свинину достигли исторического максимума – около 105 руб/кг (без НДС). Рентабельность EBITDA крупнейших производителей свинины в 2014 году значительно выросла – на 48–50%. Дальнейшее развитие рынка сдерживается за счет ограниченных возможностей по финансированию агробизнеса. Так, привлечение средств на реализацию инвестиционных проектов лимитировано ввиду фактически «запретительной» стоимости долгового финансирования и в целом ограниченности финанси-

Потребление мяса в РФ в I кв. 2015 г. (к I кв. 2014 г.)



Производство мяса в РФ в I кв. 2015 г. (к I кв. 2014 г.)



Источник: Национальный союз свиноводов

вания в абсолютном выражении. Приобретение оборудования в рамках экспортных кредитных агентств стран Европы и США существенно затруднено ввиду возросшего странового риска. Такой механизм, как лизинг, выглядит непривлекательным в связи с высокой стоимостью и невозможностью субсидирования лизинговых платежей. В данной ситуации альтернативными источниками финансирования являются:

- привлечение на рынок АПК России международных институциональных инвесторов и частного капитала;
- доступ на рынки акционерного и долгового капитала стран Ближневосточного региона и Азии (инвестиции в обмен на будущие поставки урожая / продукции АПК);
- дальнейшее развитие механизма долгового финансирования под урожай;
- финансирование инвестиционных проектов / приобретения оборудования в рамках экспортных кредитных агентств.

В 2015 году общий кредитный портфель в агропромышленном комплексе

составляет 1953–2275 млрд рублей при средневзвешенной процентной ставке Россельхозбанка 20,9%, Сбербанка 19,5%. На проведение сезонных полевых работ по состоянию на 6 мая выдано 68,73 млрд рублей кредитов, что меньше прошлогоднего показателя на 5,7%. Всего в рамках Государственной программы поддержки АПК на субсидирование процентных ставок выделено: 42 млрд рублей – на инвестиционные кредиты и 27,6 млрд рублей – на краткосрочные кредиты (до одного года). С учетом текущей макроэкономической ситуации акцент смещается в сторону инвесторов из стран Азии и Ближнего Востока, для которых ключевыми факторами привлекательности являются:

- потенциал получения значительного инвестиционного дохода (в частности, ввиду существенного «дисконта» оценки предприятий российского АПК к мировым аналогам; наличие значительного потенциала дальнейшего роста рынка, а также консолидации отрасли);
- необходимость обеспечения собствен-

ной продовольственной безопасности для стран Ближневосточного региона и Азии на фоне относительно ограниченных водных и земельных ресурсов наряду с постоянно растущим спросом на продукты питания;

- повышение привлекательности АПК России на фоне девальвации рубля (и, как следствие, рост конкурентоспособности местных игроков по сравнению с зарубежными конкурентами и оценка активов с дисконтом к мировым аналогам).

Для дальнейшего развития АПК России и привлечения иностранных инвесторов необходимо, во-первых, наличие «историй успеха» на рынке M&A и привлечения инвестиций (например, партнерство компании «Содружество» и Торгового дома Mitsui; инвестиции Charoen Pokphand Foods в приобретение российского производителя свинины Russia Baltic Pork). Во-вторых, макроэкономическая и политическая стабильность, предсказуемость действий рыночных регуляторов (решения ЦБ РФ). И в-третьих, повышение конкурентоспособности и прозрачности российской экономики в целом и института права в частности. ■



СНЯТИЕ ШКУРКИ



BXAplus

Машина для снятия шкурки в авторежиме:
Великолепный результат снятия шкурки и минимальные остатки шкурки на продукте вследствие чего требуется минимальная переработка, меньше усилий и более низкие расходы по персоналу.

60 **MAJA**
1955 - 2015

www.maja.de

СНЯТИЕ ПЛЕНКИ



EVMsplit 4006

Комбинированная машина для удаления плёнки и жил:
Разнообразное применение благодаря специальному зубчатому валику с двумя видами зацепления для обезжиривания снятия сухожилий – снятия плёнки...

60 **MAJA**
1955 - 2015

www.maja.de



НАРЕЗКА



FP 100

Система порционирования мяса с весовой точностью:
Очень высокая весовая точность порций для приготовления мясной нарезки для отделов самообслуживания и полуфабрикатов.

60 **MAJA**
1955 - 2015

www.maja.de

ЧЕШУЙЧАТЫЙ ЛЁД




HY-GEN

Льдогенератор чешуйчатого льда:
Всегда гигиенически свежий чешуйчатый лёд для охлаждения и производства продуктов питания.
Вынимающаяся ванна испарителя и опциональная система самоочистки испарителя MAJA-SCS.

60 **MAJA**
1955 - 2015

www.maja.de



Андрей Голохвастов,
генеральный
директор компании
«Агриконсалт»

Автор:

Перспективы развития свиноводства в России

За последние 10 лет производство свинины во всех категориях российских хозяйств выросло почти в два раза и по итогам прошлого года достигло 2981 тыс. тонн в убойном весе. Для сравнения: в 1990 году этот показатель составлял 3480 тыс. тонн.

Если сравнивать объемы промышленного производства, то за этот же период они увеличились в пять раз и в 2014 году сравнялись с уровнем 1990-го: 2289 тыс. тонн против 2291 тыс. тонн соответственно. В то же время доля личных подсобных хозяйств, напротив, снижалась. В период 2005–2014 годов объем производства в личных подсобных хозяйствах (ЛПХ) сократился почти в два раза – на 418 тыс. тонн. Более того, согласно прогнозам Национального союза свиноводов, в предстоящие пять лет тенденция продолжится, и показатель ЛПХ снизится еще не менее чем на 300 тыс. тонн. Среди основных причин – распространение африканской чумы свиней (АЧС), а также низкая конкурентоспособность ЛПХ по сравнению с современными промышленными производителями, за которыми эксперты видят будущее отрасли. Введение летом прошлого года правительственных санкций против ряда европейских стран оказало значительное влияние на состояние отрасли, вызвав дальнейший рост цен на отечественную и импортную свинину, начало которому было положено в августе 2012 года – после вступления России в ВТО. Кроме того, важным следствием данного шага стало изменение структуры стран-поставщиков: снижение доли ЕС и Канады при наращивании присутствия Бразилии и Чили. Сегодня уровень самообеспеченности свининой растет за счет наращивания производства и сокращения объемов импорта, к которым в 2014 году добавилось снижение спроса. Тем не менее продукция из санкционных стран по-прежнему представлена в рознице, а рынок стал менее прозрачным. Но основная проблема, с которой нам пришлось

Технологические показатели на лидирующих предприятиях

Показатели	Ед. изм.	Дания	Германия	Нидерланды	Среднее по ЕС	Россия			Черкизово 2013	Ленинградская обл.
						Высокоэффективные	Эффективные	Низкоэффективные		
Получение поросят на 1 свиноматку в год	гол.	31,5	27,1	30,7	27,4	25	24	18	21,66	22,5
Производство мяса на 1 свиноматку в год	кг	2 190	1 993	2 279	2 000	2 100	2 016	1 400		1 807
Среднесуточный привес на откорме	г	780	736	780	753	760	680	520		883
Конверсия корма на откорме	кг	2,64	2,95	2,78	2,92	3	3,6	5,6		
Убойный выход мяса	%	79	77,4	77,4	76,7	75	73	69		
Выход постного мяса из туши	%	60,4	56,5	60	58	60	58	52		

Источник: СГЦ «Знаменский», Комитет по агропромышленному и рыбохозяйственному комплексу Ленобласти, ГК «Черкизово»

столкнуться, – это снижение инвестиционной привлекательности свиноводства в связи с высокой импортозависимостью по ряду позиций (оборудование, племенные животные, премиксы), валютными рисками и неопределенностью общей экономической и политической ситуации, ростом стоимости кредитов, сложностями получения финансирования и недостаточным уровнем господдержки. Если говорить о конкурентоспособности российского свиноводства, то надо признать, что технологические показатели на эффективных предприятиях во многом приближаются к европейским. Однако важно не только повышать планку, но и стремиться к получению конкурентоспособной себестоимости свинины, которая в России значительно выше, чем в других странах. Она составляет не менее 1,6 евро/кг в живом весе и зависит от наличия собственных кормов.

Соотношение цены на мясо свиней в живом весе и цены на комбикорма



Чем ниже коэффициент, тем выше рентабельность. На текущий период цены на корма около 17 руб. за 1 кг, на свинину в живом весе около 105 руб. за 1 кг, в убойном – 170 руб. за 1 кг.

Источник: обработка данных Росстата ООО «Агриконсалт»

Высокие цены производителей приводят к тому, что отечественная свинина оказывается не конкурентоспособной на рынке при отсутствии защитных мер (таможенные пошлины, запреты ввоза из-за АЧС, санкций и пр.). Таким образом, в ближайшее время отечественному свиноводству предстоит столкнуться со следующими отраслевыми рисками:

1. АЧС.
2. Колебания цен на продукцию: при открытии импорта цены на нашем рынке падают.
3. Колебания цен на зерно/комбикорма, что случается регулярно.
4. Дефицит квалифицированных кадров.
5. Заметная валютная составляющая в инвестициях и в операционных расходах (премиксы, ветпрепараты, запчасти, генетика и пр.).
6. Постоянно возникающие запреты на ввоз живых свиней затрудняют комплектацию российских предприятий импортной генетикой.

МАШИНЫ ДЛЯ СЕГМЕНТАЦИИ КРЫЛЬЕВ КУРИЦЫ И ИНДЕЙКИ



Серия моделей CWS/TWS – это безопасное и гибкое решение для сегментации крыльев. Разделяет крыло на 2 или 3 анатомических сегмента, а именно – **локоть (2-й сустав), плечо (1-й сустав) и кончик крыла**. Уникальная режущая конструкция производит более **95% высококлассных разрезов** и настроена на необходимый размер продукта.

Преимущества:

- безопасность по сравнению с дисковыми ножами и пилами;
- превосходное качество разреза;
- малые габариты;
- модульная конфигурация позволяет увеличить количество рабочих мест от 2 до 8;
- может работать не только как отдельная машина, но и встраиваться в различные линии разделки.

WWW.PRIMEEQUIPMENTGROUP.COM

Принцип K+G WETTER: Vacuum Cutmix 550 L Совершенство, тающее во рту

K+G WETTER

Built-in success



В течение многих лет компания K+G WETTER является надежным партнером в мясной промышленности. Наши высококлассные куттеры, мясорубки и мешалки отвечают самым высоким стандартам качества. K+G WETTER сконструировала идеальные куттеры для мясной индустрии - Vacuum Cutmix 550 L. Они легки в эксплуатации и сделаны из высококачественных материалов, соответствуя требованиям качества K+G WETTER. Процессно-ориентированные решения - изготовлено в Биденкопф, Германия. www.kgwetter.de

АГРОПРОМАШ-2015 • стенд BEGARAT



Подготовила:



Елена
Максимова

Введенные в 2014 году специальные экономические меры и девальвация национальной валюты серьезно повлияли на продовольственный рынок нашей страны.



В России необходимо развивать перерабатывающую промышленность

Данные обстоятельства, с одной стороны, предоставили некоторые возможности для развития российского агропромышленного комплекса. С другой, ввиду того, что наши производители сильно зависят от импорта, ухудшилась ситуация с реализацией новых проектов в сельскохозяйственной и перерабатывающей отраслях.



▲
Наши сельхозпроизводители могут полностью себя обеспечить некоторыми видами аграрной продукции, в том числе товарами, позволяющими обеспечить продовольственную безопасность страны (зерно, картофель, растительное масло и сахар).

По оценкам экспертов, введение запрета на ввоз продовольствия из ряда стран привело к снижению зарубежных поставок на 1/3. Изменилась и структура импорта. Выпавшие объемы, по данным на первое полугодие текущего года, были более чем на 50% компенсированы за счет поставок продовольствия из стран, не попавших под действие ответных санкций. Так, снижение зарубежных поставок овощей к концу 2014 года было полностью компенсировано за счет увеличения импорта из Марокко, Китая, Азербайджана, Македонии, Израиля и Турции. Зарубежные поставки мяса птицы из стран, оказавшихся под запретом, удалось компенсировать на 51%

за счет импорта из Бразилии, Чили, Сербии и Парагвая. Поставки рыбы и морепродуктов были компенсированы на 40%, свинины – на 16,4%. Согласно данным Минсельхоза, в целом в 2014 году сельхозпроизводство выросло на 3,7%, при этом пищевая и перерабатывающая промышленность – на 3,3%. По итогам 1-го полугодия текущего года, отмечают аналитики, также наблюдался небольшой рост АПК – 2,9%. Таким образом, за прошедший после введения санкций год «российские предприниматели нарастили объемы выпуска мясной продукции на 6%, молочной – на 3%. В рыбохозяйственном комплексе тоже наблюдается положительная динамика. Общий вылов вырос на

9%, переработка – на 5%», – отметил в одном из своих выступлений **руководитель департамента регулирования агропродовольственного рынка, пищевой и перерабатывающей промышленности Минсельхоза РФ Александр Сироткин.** По словам представителя ведомства, государство заинтересовано в дальнейшем развитии сектора АПК и готово этому развитию способствовать: «В результате реализации мер господдержки к 2020 году планируется увеличить производство мяса скота и птицы до 10 млн т, тем самым на 2/3 сократив поставки импортной продукции в данном сегменте; молока – до 33,5 млн т, что на 1/3 снизит импорт; овощей до 16,5 млн т, что



Сегодня объем потребления аминокислот равен объему импорта и составляет 50 тыс. т в год.

В этом году государство предусмотрело ряд мер господдержки для агробизнеса, среди которых возмещение прямых понесенных затрат на создание и модернизацию объектов АПК: овощехранилищ, молочных ферм, селекционных центров и т. д.

позволит заместить 70% импорта. По оценкам экспертов, наши сельхозпроизводители могут полностью себя обеспечить некоторыми видами аграрной продукции, в том числе товарами, позволяющими обеспечить продовольственную безопасность страны (зерно, картофель, растительное масло и сахар). Таким образом, очевидно, что за последние 10 лет российские предприятия сельскохозяйственного сектора достигли ощутимых результатов в первичном производстве, однако сейчас необходимо оказывать господдержку не только по данному направлению, но и развивать переработку, логистику. По мнению ряда специалистов, только такие комплексные меры позволят в перспективе обеспечить справедливое ценообразование и повысить рентабельность производства сельхозпродукции.

В середине сентября текущего года Александр Сироткин отметил, что в этом году государство предусмотрело ряд мер господдержки для агробизнеса, среди которых возмещение прямых понесенных затрат на создание и модернизацию объектов АПК: овощехранилищ, молочных ферм, селекционных центров и т. д. Кроме того, по мнению представителей аграрного сектора, стоит уделять серьезное внимание развитию в России комбикормовой промышленности. По данным Минсельхоза, доля импорта на российском рынке комбикормов белковых компонентов составляет 80%, премиксов – 20%, витаминов – 100%. Таким образом, созданные в России за последние годы крупные комбикормовые заводы работают практически полностью на импортном сырье. «Сегодня объем потребления аминокислот равен объему импорта и составляет 50 тыс. т в год. Ввиду развития птицеводства и свиноводства в России уровень спроса на данные компоненты на нашем рынке к 2020 году может достичь 80 тыс. т ежегодно, и Министерство сельского хозяйства подготовило проект постановления, который позволит распространить меры господдержки для отечественных производителей аминокислот», – отмечает Александр Сироткин. В целом, хотя сегодняшняя экономическая ситуация достаточно сложная, импульс развитию АПК она придала: наши сельхозпроизводители увеличили объем производства конкурентной продукции. И некоторые представители аграрного сектора говорят о том, что в перспективе лейтмотивом работы отрасли станет не импортозамещение, а опережающее развитие АПК и перерабатывающей промышленности. ■



Фиброузная оболочка CRF:

- это небывалое переполнение до 16% при оптимальных условиях и самая высокая фаршеемкость
- это самая конкурентная цена
- это наивысшее качество

Visko Teepak
Always around

Московское представительство
компании «ВискоТипак»
www.viskoteepak.com,
тел. +7 (499) 745-00-48,
e-mail: info@viskoteepak.com



Группа предприятий «Готэк»,
Представительство в Москве: тел.: (495) 258-85-80.
Компания: Г. Санкт-Петербург: тел.: (812) 655-06-19; 655-06-20.

Г. Железногорск, Курская обл.: тел.: (47148) 7-96-66; 7-96-62; 7-96-64.
Г. Новомосковск, Тульская обл.: тел.: (48762) 2-11-96, 2-11-97.

«ГОТЭК»: передовые упаковочные технологии

Группа предприятий «ГОТЭК» – крупнейший в России производитель современной упаковки и упаковочных материалов. Компания не только постоянно совершенствует существующие упаковочные решения, но и предлагает своим клиентам новинки.

Улучшение качества печати на гофрокартоне

В группе предприятий «ГОТЭК» сейчас реализуется проект по улучшению качества флексографической печати по гофрокартону. Внедрение данного проекта обусловлено возрастающими требованиями к качеству групповой гофроупаковки, производимой предприятиями группы «ГОТЭК» для транснациональных и мультибрендовых компаний. В их числе такие крупнейшие производители, как PepsiCo, «Мон’дэлис Русь», «Проктер энд Гэмбл», «Балтика», Heineken, «Нестле», и многие другие. «Данная упаковка используется для выставления продукции в торговых сетях, и совершенно очевидно, что производители известных брендов заинтересованы, чтобы качество печати на их упаковке было одинаковым и узнаваемым независимо от того, в какое время и кем изготовлена та или иная гофротара. Реализация проекта по улучшению качества печати по гофрокартону позволит предприятиям группы «ГОТЭК», имеющей три производственные площадки в Курской, Тульской и Ленинградской областях, соответствовать стандарту качества печати, предъявляемому владельцами брендов к производителям гофроупаковки для их продукции во всем мире, – говорит директор департамента развития гофропроизводства группы «ГОТЭК» Роман Шибанов. – Основным условием для соответствия этому стандарту является качество оттиска печати: насыщенность и стабильность цвета на протяжении изготовления всего тиража и от заказа к заказу. Проект осуществляется при участии компании Flint Group – одного из мировых лидеров по поставкам расходных материалов для флексографической печати и охватывает все на-



Единообразие цвета у всех производителей гофроупаковки достигается введением цифрового эталона, который позволит поддерживать утвержденный заказчиком цвет на протяжении не только печати текущего тиража, но и от заказа к заказу.

Реализация проекта по улучшению качества печати по гофрокартону позволит предприятиям группы «ГОТЭК» соответствовать стандарту качества печати, предъявляемому владельцами брендов к производителям гофроупаковки для их продукции во всем мире.

правления процесса подготовки и изготовления заказа гофропродукции: сырье и расходные материалы, оборудование и технологии, обучение и мотивация персонала. Завершение проекта в полном объеме ожидается уже в ноябре текущего года.

Индивидуальный аромат для каждой упаковки

Группа «ГОТЭК» также является изготовителем упаковки из пленочных материалов, причем не только традиционных, но и инновационных. Так, на прошедшей в июне крупнейшей международной выставке упаковочного оборудования и материалов RosUpack 2015 ЗАО «Полипак», входящее в группу предприятий «ГОТЭК», представило новинку – полиэтиленовую пленку с ароматом клубники. «Возможность изготовления полиэтилена с применением ароматизаторов появилась в компании бла-

годаря установке в прошлом году новой соэкструзионной линии Evolution фирмы Reifenhäuser Kiefel Extrusion GmbH (Германия), – говорит директор компании «Полипак» Алексей Дунаев. – Ароматизированная пленка пока не получила достаточно широкого применения, но мы надеемся, что эта новинка будет достойно оценена российскими производителями для продвижения их продукции на рынке.

По мнению изготовителей, ароматизированная пленка может использоваться как для упаковки пищевых продуктов (например, для групповой фасовки напитков), так и для упаковки грунтов, строительных материалов или в рекламных целях как элемент аромамаркетинга. Спектр предлагаемых ароматов достаточно разнообразен, а период устойчивости может достигать шести месяцев в зависимости от объема содержания ароматизатора в пленке. ■



**MODERN
BAKERY
MOSCOW**

22-я Международная специализированная выставка
для хлебопекарного и кондитерского рынка

14 - 17 марта 2016

ЦВК «Экспоцентр»

Москва



www.modern-bakery.ru



messe frankfurt



O/W/P



Беседовала: **Виктория Загорская**



Гость: **Роман Кононенко**,
коммерческий директор
компании «МитИндастри»

Как сэкономить, не продешевив

В настоящее время вторичный рынок оборудования для мясоперерабатывающих производств стабилизировался и начал активно развиваться. Основной причиной этого стал резкий рост курса валют. Предприятия продолжают приобретать новые машины, но в то же время обратили внимание на оборудование, бывшее в эксплуатации, особенно на предложения компании «МитИндастри». Более подробно о них нам рассказал коммерческий директор «МитИндастри» Роман Кононенко.

– Роман, в чем уникальность предложений компании и чем она отличается от остальных? Расскажите о принципах вашей работы.

Компания «МитИндастри» работает на рынке с 2008 года, и мы сразу начали делать ставку на осуществление глубокого ремонта оборудования, бывшего в эксплуатации. На сегодняшний день мы имеем серьезную производственную базу и можем отремонтировать практически любое мясоперерабатывающее оборудование.

– Чтобы наращивать объемы производства и увеличивать рентабельность, необходимо высокотехнологичное оборудование. Однако многие предприятия, особенно малого и среднего бизнеса, в сегодняшних условиях не могут себе позволить дорогостоящее оборудование. Компания «МитИндастри» предлагает таким клиентам машины, бывшие в эксплуатации, качественные характеристики которых ничем не уступают новой технике. Мы выполняем полный восстановительный и капитальный ремонт



Роман Кононенко,
коммерческий директор
компании «МитИндастри»:

«Мы обладаем большим опытом в данной области, высококвалифицированными специалистами, что позволяет нам всегда выполнять гарантийные обязательства».

и в зависимости от его глубины можем предоставить гарантию как на новое оборудование. Наш бизнес построен на том, что, после того как мы убедимся в реальном существовании данного оборудования, мы проводим первичную диагностику и определяем возможность его покупки с выполнением дальнейшего ремонта и продаж. Затем при положительном решении мы выкупаем оборудование, привозим к себе на производство, проводим полную диагностику, восстановительный ремонт, определяем его цену и выставляем на продажу. Все машины, включенные в наш прайс, находятся на нашем складе, и мы можем в любой момент продемонстрировать их потенциальному заказчику. Мы обладаем большим опытом в данной области, высококвалифицированными специалистами, что позволяет нам всегда выполнять гарантийные обязательства. Я не знаю других компаний, работающих в данном сегменте, которые могут предоставить такой же комплекс услуг и уровень дальнейшего сервиса, что и «МитИндастри».

– Расскажите подробнее о гарантийных обязательствах компании «МитИндастри». Сопоставимо ли качество оборудования, бывшего в эксплуатации, с новыми машинами? И как отличается его стоимость?

– Как я уже сказал, мы предоставляем гарантию на проданное оборудование, которое подверглось нашему ремонту. В зависимости от глубины произведенного ремонта срок гарантии может составлять от шести месяцев до одного года. Этот вопрос мы всегда обсуждаем с нашим заказчиком. По качеству восстановленное оборудование (при условии, что ремонт производился грамотными специалистами) ничем не отличается от нового. При этом цена на восстановленные машины значительно ниже, чем на те, что не были в эксплуатации, – разница в стоимости нового и отремонтированного оборудования составляет от 30% до 70%. Все определяется двумя основными факторами – входящей ценой, за которую мы выкупили оборудование, стоимостью ремонта и состоянием рынка. Отмечу, что при ремонте мы используем в большинстве случаев

оригинальные запчасти и комплектующие, которые завозятся из-за границы или приобретаются у представителей компании-производителя. Отдельные работы выполняются с помощью собственной производственной базы «МитИндастри», которая расположена в Нижнем Новгороде и Саратове.

– На что стоит обратить внимание при выборе оборудования, бывшего в эксплуатации?

– В первую очередь, надо обратить внимание на надежность поставщика. Удостовериться, что компания располагает технической базой и соответствующим штатом специалистов для выполнения своих обязательств перед заказчиком. Убедиться в наличии интересующего клиента оборудования, так как мы, к сожалению, отмечаем, что на рынке появилось множество мошенников, которые просто исчезают, получив с покупателя деньги. Следует помнить, что фотографии, выставленные на сайте незнакомого продавца таких машин, не являются доказательством того, что они есть в наличии! Данный сегмент только начинает формироваться. До недавнего времени здесь работали в основном частные лица, которые просто сводили продавца и покупателя, получая свой процент за посреднические услуги. При этом разница в цене продажи и выкупа целиком зависела от совести посредника. Потом стали появляться и те, кто мог оказать простейшие услуги по ремонту и приведению техники в порядок для последующей продажи, но не более того. Компания «МитИндастри» работает на рынке с 2008 года, и мы сразу начали делать ставку на осуществление глубокого ремонта оборудования, бывшего в эксплуатации. На сегодняшний день мы имеем серьезную производственную базу и можем отремонтировать практически любое мясоперерабатывающее оборудование. В сегодняшних тяжелых экономических условиях мы даем возможность предприятиям приобретать качественную технику за меньшие деньги. ■

ИНТЕРАКТИВНАЯ ДЕФРОСТАЦИЯ FINNCOLD

система воздушно-капельной туннельной разморозки

- ВЫСОКОЕ КАЧЕСТВО И ГАРАНТИЯ СОХРАННОСТИ СЫРЬЯ
- УНИКАЛЬНЫЕ ПАТЕНТОВАННЫЕ ИНЖЕНЕРНЫЕ РЕШЕНИЯ
- ГАРАНТИРОВАННОЕ СОКРАЩЕНИЕ ПОТЕРЬ ВЕСА СЫРЬЯ ДО 0,5-1,8%
- БЫСТРАЯ ДЕФРОСТАЦИЯ С РЕЖИМОМ ХРАНЕНИЯ ПО ЗАВЕРШЕНИИ ПРОЦЕССА
- АВТОМАТИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ, ИНТЕРАКТИВНЫЙ КОНТРОЛЬ ВСЕХ ПАРАМЕТРОВ
- ON-LINE АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ СЫРЬЯ (КОМБИНИРОВАНИЕ ТЕПЛА, ХОЛОДА И ВЛАГИ)
- ВЫСОКАЯ НАДЕЖНОСТЬ, ПРОСТОТА В ЭКСПЛУАТАЦИИ И ОГРОМНЫЙ ОПЫТ
- КОРОТКИЕ, ДО 1 ГОДА, СРОКИ ОКУПАЕМОСТИ ОБОРУДОВАНИЯ
- МОДЕЛЬНЫЙ РЯД ОТ КОМПАКТНЫХ КАМЕР ДО КОНТЕЙНЕРОВ
- ВОЗМОЖНОСТЬ ВЫБОРА ТЕПЛОНОСИТЕЛЯ
- НИЗКИЕ ЭКСПЛУАТАЦИОННЫЕ РАСХОДЫ



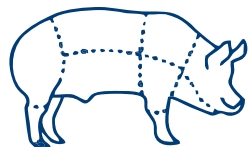
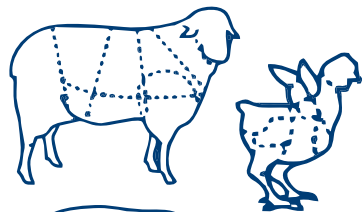
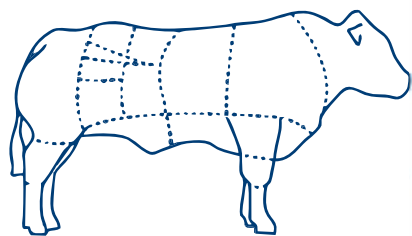
Поставки в страны ТС: ООО ЭСМЕРАДО (495) 795 0169 www.kometos.ru



Оборудование для пищевых производств



МАШИНЫ И КОМПЛЕКСНЫЕ ЛИНИИ ДЛЯ МЕХАНИЧЕСКОЙ ОБВАЛКИ И ЖИЛОВКИ МЯСА



Официальный представитель в России



ООО «РУТЕКС»

410044, г. Саратов, ул. Студеная, д. 8
Тел.: 8(8452) 24-36-20, 24-36-21
E-mail: info@rutex.org www.rutex.org

Приглашаем посетить наш стенд
на АГРОПРОДМАШ-2015
павильон №2
зал 3, стенд 23 В50

НИЖЕГОРОДСКАЯ СЕЛЬХОЗАКАДЕМИЯ ПЛАНИРУЕТ РЕАЛИЗОВАТЬ В ОБЛАСТИ ПРОЕКТ ПО РАЗВИТИЮ ОВЦЕВОДСТВА

Старт реализации проекта планируется на 2016 год. Об этом ректор Нижегородской государственной сельскохозяйственной академии (НГСХА) Александр Самоделкин заявил на пресс-конференции 14 сентября.

А. Самоделкин отметил, что в регионе насчитывается поголовье в 80 тыс. овец, что не является достаточным количеством для того, чтобы обходиться без импорта мясной продукции. «На данный момент в регионе ощущается нехватка поголовья овец и баранов. Для того чтобы наращивать производство свежего мяса, надо не только строить новые предприятия, но и начать производить собственные корма, – подчеркнул он. – В данный момент этот проект находится на стадии осмысления и подготовки и начал реализовываться в частных фермерских хозяйствах. Мы надеемся, что в следующем году сможем представить его более масштабно и начать реализовывать».

В рамках состоявшейся ярмарки НГСХА была награждена пятью золотыми медалями за перспективные инновационные разработки в области развития племенного и товарного животноводства, технологии мясного скотоводства и возрождение овцеводства.

Напомним, что «БиоРост НН» инвестирует 164 млн рублей в строительство свиноплеменника в Дальнеконстантиновском районе Нижегородской области в ближайшие несколько лет.

NIANN.RU



В данный момент этот проект находится на стадии осмысления и подготовки и начал реализовываться в частных фермерских хозяйствах.

НАДЕЖНЫЙ ПАРТНЕР В ОБЛАСТИ МЯСОПЕРЕРАБОТКИ

Более 65 лет компания Wiberg поставляет производителям мясоперерабатывающей отрасли по всему миру специи, многофункциональные добавки и оболочки для колбас. Благодаря глубоким отраслевым знаниям и многолетнему опыту разработок предприятие является надежным партнером для своих клиентов. Партнером, который понимает желания потребителя и готов предложить креативные решения, индивидуальный сервис, а также безупречное качество продукции.



WIBERG

Ключевыми направлениями производства Wiberg являются специи и функциональные добавки для улучшения вкуса.

Ключевыми направлениями производства Wiberg являются специи и функциональные добавки для улучшения вкуса, консистенции и цвета, а также увеличение срока годности мясной продукции. Вареные, варено-копченые или сырокопченые колбасы, ветчины, деликатесы – в широком ассортименте Wiberg всегда найдется подходящее решение для каждой группы продуктов! Компания идет в ногу со временем и предлагает мясоперерабатывающим предприятиям инновационные решения для продуктов с пониженным содержанием жира и соли, изделий из птицы стандарта халяль, изысканных специй и многофункциональных добавок, направленных на увеличение выхода, – продукты, которые объединяют в себе качество и превосходный вкус. ■

ПРЕСС-СЛУЖБА КОМПАНИИ WIBERG

КАЗАХСТАН ГОТОВ ПОСТАВЛЯТЬ САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ ГОВЯДИНУ

Западно-Казахстанская область готова поставлять в Саратовскую область до 3 тыс. т мяса говядины в год. Об этом сообщил глава региона на встрече с зампредами, озвучив итоги форума в Сочи.

Перед руководителями минэкономики и минсельхоза области поставлены задачи по разработке механизмов взаимодействия в этом направлении. Особое внимание поручено обратить на вопросы, связанные с безопасностью и ветеринарным контролем. Следующий форум пройдет на территории Казахстана и будет посвящен инфраструктурным проектам, в первую очередь в дорожной отрасли.

Губернатор проинформировал зампредов, что казахстанская сторона обратилась в Минтранспорта РФ с вопросом о необходимости приведения в нормативное состояние трассы Энгельс – Ершов – Озинки – граница с Казахстаном, в отношении которой решается вопрос перевода с регионального на федеральный уровень. Данное обращение призвано ускорить процесс передачи, сообщает пресс-служба правительства области.

16 сентября в Сочи в рамках XII Форума межрегионального развития Россия – Казахстан подписан меморандум между правительством Саратовской области, акимом Западно-Казахстанской области Республики Казахстан и ГК «Букет» о сотрудничестве. Он касается развития ирригационных систем и земледелия.

РУССКАЯ ПЛАНЕТА



Особое внимание поручено обратить на вопросы, связанные с безопасностью и ветеринарным контролем.

5–9 октября
«Агропродмаш–2015»

ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ МЯСОПЕРЕРАБОТКИ,
РАСХОДНЫЕ МАТЕРИАЛЫ



Приглашаем
посетить наш стенд
павильон №2, зал №1
стенд 21 С 80

Россия, Москва, Краснопресненская наб., д.14
Центральный выставочный комплекс "Экспоцентр"

РЕКЛАМА

МЫ СВОЕ ДЕЛО

Слоган «Мы любим свое дело» выражает страсть к пищевой переработке, которую Marel Townsend Further Processing хочет разделить с пищевой индустрией. Мы - компания с увлеченными, страстными людьми, создающими ценные решения, - всегда думаем о Вашем успехе и здоровье потребителя.

В Marel Townsend Further Processing инновации - это не просто модное словечко, это часть ДНК.

Для получения подробной информации свяжитесь с нами:
Marel Townsend Further Processing: Тел. +7 (495) 228 07 00
Электронная почта: info.ru@marel.com
marel.com/russia

Присоединяйтесь
к нам:
Агропродмаш-2015,
павильон Форум,
стенд FF065!

TOWNSEND
FURTHER PROCESSING

marel

Ru Tex

Оборудование для пищевых производств

MAUTING®
PROCESSING YOUR SUCCESS

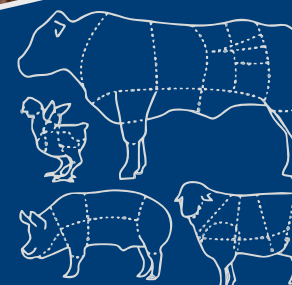
Надежность. Качество. Ответственность



ООО «РУТЕКС»

Официальный представитель в России
410044, г. Саратов, ул. Студеная, д. 8
Тел.: 8 (8452) 24-36-20, 24-36-21
E-mail: info@rutex.org www.rutex.org

Приглашаем посетить наш стенд
на АГРОПРОДМАШ-2015
павильон №2
зал 3, стенд 23 B50





Компания:

ООО «Кизельманн Рус»

125476, Москва, ул. Василия Петушкова, д. 3

Тел.: +7 (495) 258-92-30

Факс: +7 (495) 258-92-31

E-mail: sales@kieselmann.org

www.kieselmann.ru



Сергей Баранов,
генеральный директор
ООО «Кизельманн Рус»

Автор:

Эталон на пробу

Современные технологии производства молочных продуктов неуклонно повышают требования к гигиеничности используемого технологического оборудования.

Поэтому так важно, чтобы все компоненты, участвующие в технологической цепочке, хорошо промывались. Наличие застойных, или не промываемых, зон недопустимо.

Требования, которые в данных условиях предъявляются к пробоотборным клапанам, особенно высоки, так как пробоотборный клапан – это не просто часть технологической цепочки, а ее ответвление, которое контактирует с окружающей атмосферой, поэтому одной из задач, стоящих перед разработчиками пробоотборных клапанов, является обеспечение стерильных условий отбора проб. Критичным с точки зрения потенциальной опасности обсеменения продукта также является и время отбора проб. Все остальные требования, которые предъявляются к пробоотборным клапанам, лежат в плоскости эргономики и конструктивных решений.

Возможность выбора корпуса клапана в зависимости от места его эксплуатации – это тоже одно из конкурентных преимуществ любого производителя. Как правило, выпускается несколько типов корпусов:

- 1) для монтажа на емкость, где корпус выполнен на специальном сварном фланце, который будет удобно приварить даже в толстостенные емкости;
- 2) для монтажа на трубопровод;
- 3) для монтажа в корпуса ин-лайн.

Это решение удобно тем, что при необходимости пробоотборный клапан можно полностью демонтировать из линии, поставив на его место заглушку, смотровое стекло или какой-либо датчик.

Асептические пробоотборные клапаны сконструированы в строгом соответствии с требованиями к стерильным производственным линиям: продукт надежно отделен от контакта с окружающей атмосферой. Для этого в конструкции клапанов может быть установлено одно из двух технических решений – диафрагменное или сильфонное уплотнение штока клапана. Единственное, на что в этом случае стоит



Асептический пробоотборный клапан «Кизельманн» для монтажа на емкость



Три уровня автоматизации асептических пробоотборных клапанов «Кизельманн»:

- без систем индикации,
- с датчиком положения,
- с управляющей головкой KI-TOP

обратить внимание, – это материал, из которого изготовлены сильфон или диафрагма. Если предполагается использование пара, особенно острого, то материал сильфона или диафрагмы должен быть из PTFE.

К принципиальным отличиям пробоотборных клапанов различных производителей относятся методики их открывания. В случае с пнев-

матическим приводом отличий в типах приводов минимум. Ручной привод, как правило, предполагает использование вращающейся ручки. Новое поколение пробоотборных клапанов от компании «Кизельманн» меняет привычные понятия. Вместо вращающейся ручки для открытия клапана используется рычаг, который нужно повернуть до полного

открытия клапана на 90°, что дает оператору возможность открыть клапан одним движением руки. Модульность конструкции пробоотборных клапанов – это жизненная необходимость, продиктованная различными условиями эксплуатации. Зачастую бывает, что установленный автоматический пробоотборный клапан в силу разных причин иногда необходимо открыть вручную. Как правило, для этого нужно приложить значительное усилие, но это не касается клапанов «Кизельманн». С открытием автоматического клапана при помощи ручки-рычага, которая поворачивается только на 90°, не нужно применять сверхчеловеческих усилий. Это по плечу даже хрупкой девушке-лаборантке.

При эксплуатации автоматических пробоотборных клапанов вопросы автоматизации и контроля за работой техники более чем актуальны. Новое поколение асептических клапанов «Кизельманн» позволяет установить на клапан не только датчик положения, но и управляющую головку со светодиодным кольцом индикации положения клапана.

Немаловажен и выбор типов штуцеров, которые будут использоваться как для пропаривания, так и для отбора проб. Если линию подачи моющих растворов и пара, с точки зрения безопасности, лучше всего приварить, то для отбора проб очень часто используются быстроразъемные соединения. Стоит учитывать, что клапаны различных производителей могут использовать единый стандарт быстроразъемных соединений для подключения к штуцерам отбора проб. Таким образом, выбор нового поставщика пробоотборной техники не означает, что предприятию необходимо менять всю существующую инфраструктуру отбора проб.

Именно совокупность вышеперечисленных факторов позволит предприятию как расширить горизонты работоспособности уже установленного оборудования, так и осуществить осознанный выбор производителя асептических пробоотборных клапанов и другой техники. ■



АО «ШАЛЛЕР»,
Россия, 115054, Москва,
Павелецкая площадь, д. 2, стр. 2,
Компания: Тел.: +7 (495) 797-63-33

Факс: +7 (495) 797-63-44
E-mail: office.moskau@schalleraustria.com
www.schalleraustria.com

SCHALLER на выставке «АГРОПРОДМАШ-2015»:

Впечатляющие инновации, всеобъемлющие консультации и великолепный сервис

С самого начала существования выставки «АГРОПРОДМАШ» компания «Шаллер» является значимым участником, стенд которого становится местом встреч и принятия важных решений для многих посетителей. И всё потому, что «Шаллер» всегда представляет инновационные разработки и перспективные решения, дающие импульс развитию рынка в целом.

Со дня основания компания «Шаллер» известна своей высокой компетенцией в сферах консультирования и сервисной поддержки, разветвленной сетью специалистов, обеспечивающих максимальную близость к заказчикам, и индивидуальными решениями, точно соответствующими потребностям клиентов. Новинки, представляемые компанией, всегда вызывают большой интерес

специалистов отрасли и привлекают многочисленных посетителей на стенд компании.

Собственный отдел разработки продуктов, располагающий своей штатной лабораторией, строгий контроль производства продукции на всех этапах и более 20 лет опыта в технологической сфере – всё это создает прочный базис для успешной работы над инновациями. Потребности и запросы заказчиков, а также отличное соотношение цена-качество являются центральными задачами при разработке продуктов из ассортимента SCHALLER PREMIUM.

ПОРАЗИТЕЛЬНЫЙ ЭФФЕКТ ОТ PREMIUM EFFECT

Новые условия, касающиеся наличия и стоимости сырья, применяемого для производства мяс-

ных изделий, бросают вызов всем участникам рынка: поставщикам, производителям и ритейлерам. При этом потребители по-прежнему требуют высококачественных и великолепных на вкус колбас и мясных продуктов по доступным ценам. Одна из впечатляющих выставочных новинок – ряд функциональных добавок линейки PREMIUM Effect – как раз то решение, которое идеально соответствует нынешней рыночной ситуации. Линейка продуктов PREMIUM Effect отражает инновационный дух компании и уже сейчас является серьезной поддержкой для предприятий-заказчиков. Преимущества инновационных продуктов линейки PREMIUM Effect многочисленны и разнообразны. Улучшение структуры и повышение стабильности продукта, замена традиционных ингредиентов, повышенная влагосвязывающая способность и многообразие областей применения – это неполный список плюсов.

Специалисты «Шаллер» рады приветствовать Вас на стенде компании и предоставить компетентную консультацию по любому вопросу, касающемуся технических и технологических решений в мясной промышленности! ■



Ждем Вас на выставке «АГРОПРОДМАШ-2015»
Стенд 21В10, павильон 2, зал 1.

SCHALLER®
PREMIUM

Приглашаем Вас
на наш стенд
на выставке
АГРОПРОДМАШ-2015
5-9 октября 2015 г.
Москва, ВК «Экспоцентр»
пав. 2, зал 1,
стенд 21В10

СПЕЦИИ

БЕСЦЕННЫЕ УНИВЕРСАЛЬНЫЕ ПРОДУКТЫ.

Специи SCHALLER PREMIUM обладают поистине универсальными свойствами. Они улучшают и подчеркивают вкус пищевых продуктов, а также придают блюдам особенный аромат.

SCHALLER PREMIUM 2.0:
Мы делаем ставку
на великолепный вкус, широкую
функциональность
и абсолютную надежность
продуктов.

www.schalleraustria.com





Беседовала: **Виктория Загоровская**



Гость: **Микаэль Алиев,**
директор по развитию
ООО «Группа Компаний ПТИ»

Выгодное партнерство

Прошло почти два года с момента вхождения Группы Компаний ПТИ в израильскую группу Frutarom. Это первая подобная сделка на рынке ингредиентов России и всего постсоветского пространства. Мы побеседовали с **директором по развитию ООО «Группа Компаний ПТИ» Микаэлем Алиевым.**

Микаэль Сергеевич, является ли покупка израильской компанией Frutarom Industries 75% акций ГК ПТИ демонстрацией общемировой тенденции слияний и поглощений на рынке ингредиентов для пищевой промышленности? О каких еще трендах говорит это событие?

– Конечно, рынок ингредиентов – один из наиболее активных в плане слияний и поглощений в последние годы. Интерес к биотехнологиям проявляют крупнейшие мировые компании. В качестве примера я бы привел сделку по покупке компании Danisco (Дания) американской компанией DuPont. Сумма сделки составила несколько миллиардов долларов. Это явное свидетельство интереса к биотехнологиям во всем мире, ведь DuPont – признанный лидер в области химии и агрохимии. Компания Frutarom – одна из наиболее активных в мире в плане покупки и создания серьезной биотехнологической платформы. С момента покупки части акций ГК ПТИ в 2013 году предприятием Frutarom совершено более 15 сделок по покупке компаний – производителей ингредиентов по всему миру: в Новой Зеландии, Индии, ЮАР, Перу, США, Канаде и ряде стран Европы.

– Чем продиктовано решение ГК ПТИ о присоединении к компании Frutarom? Рассматривались ли другие варианты? Каких результатов планируется достичь благодаря этому шагу?

– Акционеры ГК ПТИ понимали, что стратегическое партнерство с мировым лидером поможет вывести бизнес компании ПТИ на новый качественный уровень, и решение о поиске такого партнера было принято за несколько лет до самой сделки. Мы тщательно готовились к началу поиска такого партнера, бизнес-процессы ГК ПТИ были приведены к мировым

«Тенденции рынка к укрупнению прослеживаются достаточно давно. Укрупняются наши ключевые клиенты, следовательно, для оказания им наилучшего сервиса и соответствия их ожиданиям должны укрупняться и их поставщики».

стандартам, а инвестиции, сделанные фондами Troika Capital Partners и Eagle Venture Partners, позволили нам модернизировать производство и запустить ряд проектов, сделавших ГК ПТИ еще более привлекательной для потенциального покупателя. Интерес к сделке проявил целый ряд крупных мировых производителей ингредиентов, и у нас была возможность выбора партнера. Мы сделали осознанный выбор в пользу партнерства с группой Frutarom, в первую очередь, потому, что политика партнерства в компании не подразумевает жесткой интеграции и позволяет сохранить аутентичность нашего предприятия. Я бы сравнил Frutarom с семьей, где каждый отчасти живет сам по себе,

но при этом все сообща занимаются общим делом. Задача – максимально использовать возможную синергию в группе на уровне производства, исследований, развития, закупки сырья, финансирования и ассортимента портфеля, но при этом не форматировать существующий бизнес с точки зрения построения продаж и работы с клиентами. Благодаря этому группа компаний ПТИ за прошедшие два года показала весьма значительный рост – оборот в рублях увеличился более чем вдвое, а в натуральном выражении – более чем на 20%, и в первую очередь за счет роста продуктов собственного, российского производства. При этом мы сохранили свою корпоративную культуру и репутацию на рынке.

– По вашей оценке, как сделка повлияет на рынок, расстановку сил ключевых игроков?

– Тенденции рынка к укрупнению прослеживаются достаточно давно. Укрупняются наши ключевые клиенты, следовательно, для оказания им наилучшего сервиса и соответствия их ожиданиям должны укрупняться и их поставщики. Можно сказать, что эта сделка позволила нам остаться в фарватере рынка. Наши основные конкуренты – это иностранные производители, имеющие доступ к дешевому финансированию и европейским технологиям. Сделка позволила нам получить и то и другое, а в сочетании с нашим российским опытом и производством дала эффект синергии. Кроме того, замечен тренд к усилению позиций российских компаний (в том числе и ГК ПТИ) и снижению роли европейских поставщиков ингредиентов на нашем рынке. Мне кажется, что уже в ближайшем будущем именно отечественные производители станут играть ключевую роль на российском рынке, а из иностранцев останутся лишь те, кто решит и производство перенести в Россию.

– Каких внутренних перемен на предприятии стоит ожидать?

– Два года – это большой срок. И уже многое сделано. Ассортимент ГК ПТИ пополнился позициями производства Frutarom из Израиля, Италии, Германии, Словении, Перу. Целый ряд продуктов проходит тестирование и будет представлен на рынке России уже в скором будущем. Как я уже говорил, задача руководства и ГК ПТИ, и Frutarom – сконцентрироваться не на внутренних изменениях, а на поиске возможных синергий бизнеса. Так что в ближайших направлениях работы именно совместное развитие ассор-

Стратегию ГК ПТИ и Frutarom на российском рынке можно обозначить так: быть безусловным лидером рынка ингредиентов и технологий их применения для пищевой промышленности в России и странах ЕАС.

тимента и технологий. Например, сейчас в ГК ПТИ мы, с подачи наших партнеров, создали и активно развиваем направление «Гастрономия» – ингредиенты для снеков, соусов, пищевого концентрата промышленности. В планах изготовление жидких маринадов, расширение ассортимента животного белка, производство продуктов для поверхностной обработки и покрытий колбасных изделий, а также развитие новых направлений и продуктов.



Группа компаний ПТИ за прошедшие два года показала весьма значительный рост, и в первую очередь за счет роста продуктов собственного, российского производства.

Так, на «Агропродмаш» мы представим три новые линейки продуктов, которые явились именно плодом совместной работы: линейка Absolute – вкусоароматические добавки нового поколения; Maestro – линейка вкусоароматики для традиционных мясных продуктов, базирующаяся на натуральных специях высочайшего качества; Ragma – ингредиенты для сыровяленых и сырокопченых продуктов, разработанные нами совместно с итальянскими специалистами. Кроме того, на выставке мы представим стартовые культуры нового поколения «ФермАром», которые производятся в Германии, но были адаптированы к требованиям российского рынка.

– Рассматриваете ли вы возможность дальнейшего укрупнения бизнеса путем слияния/поглощения/покупки других предприятий? От каких факторов будет зависеть принятие решений и что определяет выбор стратегии компании на российском рынке?

– Не только рассматриваем, но и занимаемся активным поиском компаний для возможной покупки. К сожалению, надо признать, что в большинстве своем российский рынок производителей ингредиентов пока не готов к подобным сделкам. Многие компании не являются финансово прозрачными, бизнес у большинства из них строится на

работе с посредниками, а не напрямую с производителями и т. д. К счастью, выбор стратегии не был привязан к покупке тех или иных компаний, а базировался на усилиях, которые мы должны сделать самостоятельно. Задач перед нами стоит много. Это и развитие продуктового портфеля, и освоение новых для нас направлений, индустрий пищевой промышленности, и совершенствование производственной базы, и расширение исследовательского центра и многое другое.

Стратегию ГК ПТИ и Frutarom на российском рынке можно обозначить так: быть безусловным лидером рынка ингредиентов и технологий их применения для пищевой промышленности в России и странах ЕАС. Для выполнения столь амбициозной цели у нас есть все составляющие: отличная команда профессионалов, наилучший портфель продуктов для отрасли, международный опыт, финансовая стабильность, производственные базы в России и по всему миру, хорошая репутация на рынке.

А чтобы воочию оценить работу, которую мы сделали для наших клиентов, приходите на наш стенд 1С10-18 в дни работы выставки «Агропродмаш-2015». ■

Одинаковые но разные

QDS
PROCESS

40 дней

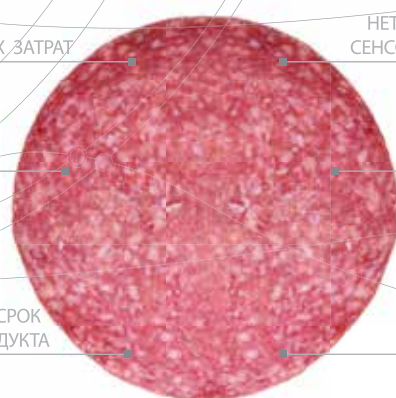
40 минут



СНИЖЕНИЕ
ОПЕРАЦИОННЫХ ЗАТРАТ

СНИЖЕНИЕ
ПОТРЕБЛЕНИЯ
ЭНЕРГИИ

НЕ ВЛИЯЕТ НА СРОК
ГОДНОСТИ ПРОДУКТА



НЕТ РАЗНИЦЫ ПРИ
СЕНСОРНОЙ ОЦЕНКЕ

ВЫШЕ
КОНЕЧНЫЕ
РАСЧЕТНЫЕ
ВЫХОДА

БОЛЬШАЯ
БЕЗОПАСНОСТЬ
ПИЩЕВЫХ
ПРОДУКТОВ

2025
2114

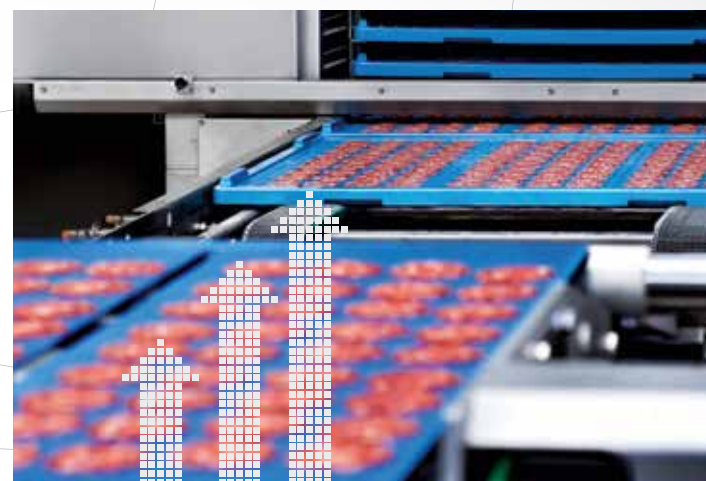
**AGRO
PROD
MASH** ОКТЯБРЯ
5 – 9 2015
Expocentre Fairgrounds, Moscow
Посетите нас в
павильоне № 1, стенд 1С10-18

www.metalquimia.com

@MetalquimiaNews

ПТИ Протеин
Технологии
Ингредиенты
ГРУППА КОМПАНИЙ

Тел/факс +7 (495) 786 8565



NETZSCH

Компания: **NETZSCH**
Тел.: +49 9287 797 269
Факс: +49 9287 797 149
www.netzsch.com

Представительство
в Российской Федерации
MEW-Tech service & sales GmbH

Тел./Факс: +7 495 648 68 81
Эл. почта: info@mew-tech.com
www.mew-tech.com

Ждем Вас на выставке
«АГРОПРОДМАШ-2015»
Netzsch павильон 3, стенд 3D20

ПРОСТОЙ способ производства шоколада

Оборудование **CHOCOEASY®** и **RUMBA®**, разработанное компанией **NETZSCH**, значительно облегчает точный контроль температуры и времени конширования шоколадной массы, позволяя создать уникальный вкус.

Уникальная система воздушного конширования с малой жирностью (15%) ускоряет физико-химический эффект интенсивного процесса сухого конширования.

Данная особенность вместе с точным контролем температуры и времени в ходе процесса позволяет отслеживать нейтрализацию кислотности, добавление ароматизаторов, удаление влаги из шоколадной массы. Оборудование **NETZSCH** предоставляет возможность контролировать и химические реакции, такие как реакция Майларда, окисление танинов и многие другие.

Возможность применять как низкую, так и высокую температуру расширяет возможности формирования вкусового букета и эффективного снижения содержания нежелательной влаги и летучих молекул.

Если шоколаду нужно придать специфический вкус (молочный, карамельный или какао), если необходимо получить мягкую и однородную консистенцию, оборудование **ChocoEasy®** от **NETZSCH** с легкостью справится с этой задачей.

С помощью технологии **NETZSCH** легко достичь соответствия вкусу уже существующего продукта или создать новые вкусы.

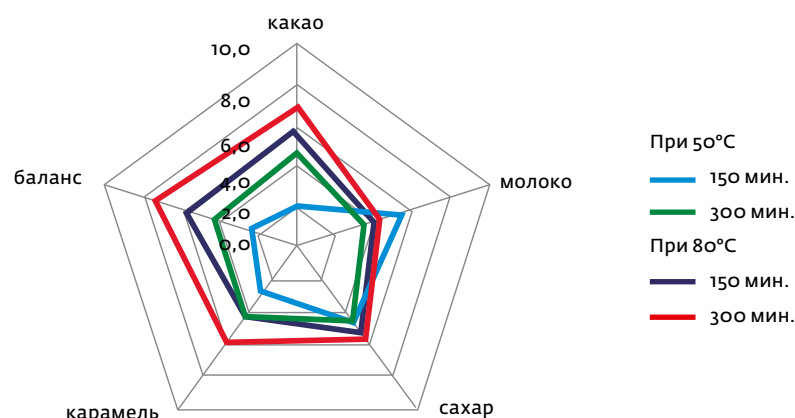
Системы **NETZSCH** для производства кондитерских изделий более просты в использовании, чем многие другие, и они способны достичь таких же результатов в массовом производстве, что подтверждено результатами проведенных научных исследований.

Оборудование **NETZSCH** выполняет сухое конширование, которое осуществляется до переработки шоколадной массы и дает множество преимуществ конечному продукту. Во-первых, этот способ обработки сырья занимает от двух до четырех часов, а расход жира при этом составляет 15%, в то время как при



Системы **NETZSCH** для производства кондитерских изделий

Паукообразная диаграмма усредненных нормированных показателей коншированного молочного шоколада



традиционном коншировании, применяемом в настоящее время в большинстве отраслей, из продукта уходит минимум от 22% до 25% жира, а сам процесс занимает от восьми до двенадцати часов.

Таким образом, технология **NETZSCH** позволяет за более короткий промежуток времени раскрыть вкусовой букет и улучшить реологические свойства конечного продукта. Использование меньшего количества жира увеличивает количество частиц какао в готовом изделии, что, в свою очередь, позволяет аромату какао полностью распределиться по всей массе.

После стадии сухого конширования масса становится жидкой и направляется на измельчение. В отличие от пятивалковой системы измельчение

происходит с использованием бисерных мельниц. Кроме того, смешивание и конширование осуществляются на одном и том же устройстве, что исключает необходимость установки отдельного миксера или конвейеров, позволяя тем самым уменьшить производственную площадь. Кроме того, одним из основных преимуществ конширования с помощью оборудования **NETZSCH** являются низкие энергозатраты. Описываемые машины расходуют при коншировании от 20 до 40 кВтч/т энергии, в то время как классический процесс может требовать от 100 до 150 кВтч/т. А ведь экономия энергии становится все более важной в промышленности, так как повышение эффективности производственных процессов

приводит к увеличению прибыли. Установки от завода **Rumba Netzsch** представляют собой выгодную с точки зрения гигиены замкнутую систему, включающую устройство для конширования и бисерную мельницу-мешалку для переработки какао-бобов. **Rumba** является модульной системой и доступна в четырех разных размерах, которые соответствуют требованиям к объемам партии – от 300 до 6000 кг. Системы **Rumba** могут быть использованы для производства шоколада высокого качества, смесей, покрытия и много другого.

Модели **CHOCOEASY® CE 50** и **CE 300** объединяют все этапы процесса в одном модуле для производства партии от 25 до 300 кг. Благодаря легкости эксплуатации компактных автономных установок **ChocoEasy®** клиенты могут разрабатывать рецептуру, отвечающую их потребностям.

Netzsch не обещает, что система **Rumba** будет производить более качественный продукт, чем другие технологии, но она создаст шоколад, по крайней мере, такого же качества, как при обычном методе, но с гораздо меньшими временными и энергетическими затратами.

Откройте **NETZSCH CHOCOEASY®**, попробовав ваш шоколад в нашей лаборатории **WhiteLab**. Команда специалистов компании **NETZSCH** покажет вам, как, используя наше оборудование, сделать ваш шоколад еще лучше. ■

«Мир упаковки» – продуктовому рынку!

Ведро под
рассольный сыр

Ванночки с IML



Ведро под шашлык

Компания «Мир упаковки», как поставщик тонкостенной полимерной тары, готова поддержать своей упаковкой процесс импортозамещения и помочь создать качественные аналоги европейских продуктов.

Упаковочные решения для молочной и масложировой отрасли

Наши соотечественники, полюбившие итальянские моцареллу и маскарпоне, наверняка обращали внимание на пластиковые баночки с высококачественным рисунком, в которые фасуется эта продукция. Изготавливаются они из РР методом литья под давлением, часто с последующим нанесением впрессованной полноцветной этикетки (IML). Самый простой вариант для фасовки рассольных сыров – круглое ведро с герметичной крышкой и нанесением рисунка на корпус и крышку. Корпус может быть запечатан методом сухого офсета, а крышка украшена IML этикеткой, что позволяет оптимизировать бюджет.

«Мир упаковки» предлагает и экономичные предложения для сегмента HoReCa, например, пищевое ведро объемом 5,6 л В-22. Оно не декорируется, отличается максимально облегченным весом.

Более изысканный вариант – квадратные и прямоугольные контейнеры, герметично закрывающиеся и оснащенные элементом контроля

вскрытия. «Квадраты» удобны в логистике и эффективно используют полочное пространство.

Для упаковки спредов и плавленых сыров «Мир упаковки» предлагает тонкостенные ванночки под запайку с декоративной крышкой емкостью 200 и 400 г. Ванночки выдерживают горячий розлив, запаиваются платинкой.

От термоформованной тары их отличают равномерность стенок и полноцветная этикетка.

Упаковка для шашлыка и паштета

Удобной тарой для транспортировки готового шашлыка к месту пикника является классическое ведро с контролем вскрытия, круглое или прямоугольное. Печать полосы рисунка по нижней части прозрачного корпуса позволит скрыть слой мясного сока, акцентируя внимание на аппетитном содержимом. Декорирование поможет защититься от подделок и поддержать доверие к продукции.

Для производителей паштетов у «Мира» есть сразу два решения.

Первое – барьерный контейнер prO₂tector™ со сроками хранения, аналогичными консервной таре. Банка выдерживает пастеризацию и стерилизацию. Второе – тонкостенные ванночки под запайку с декоративной крышкой объемом 200 и 400 г. IML-этикетка позволит разместить всю необходимую информацию. ■



Упаковочные
решения
для пищевой
отрасли



Мир Упаковки
рекомендует:

Ведро для шашлыка и творога

- круглые от 0.55 до 10 л
- овальные 3.5/5.5/12 л
- квадратные от 0.65 до 5.8 л
- прямоугольные 2/3/5.7 л



Контейнеры пищевые от 0.185 до 485 мл



Ванна под мороженое 1150 мл

Ванночки под запайку для плавленых сыров и паштетов 200 и 400 г с IML



Барьерная банка prO₂tector для паштетов и консервов (есть заключение ВНИИМП и ВНИРО)

Россия, 188650, Ленинградская область,
Сертолово-1, Песочная ул., 14, корп. 1
тел. +7 (812) 777-0066, факс +7 (812) 321-2973
e-mail: info@miru.ru

www.miru.ru

Гость:



Сергей Лиман,
директор
ООО «Агроакадемия»

Беседовала:



**Елена
Максимова**



Наши предприниматели понимают, что корм составляет 70% от себестоимости мяса, и в регионах, где оно активно производится, строятся и комбикормовые заводы.

Комбикормовая промышленность России развивается стремительными темпами

Наши заводы, используя знания и опыт европейских партнеров, за 2–3 года достигают того уровня, до которого зарубежные предприятия доходили гораздо дольше.

Для рыбных кормов необходимо сырье животного происхождения, в частности рыбная мука, и без нее пока обойтись невозможно.

Такого мнения придерживается директор компании «Агроакадемия» (Шебекино, Белгородская область) Сергей Лиман.

– Сергей Алексеевич, что можно в целом сказать о сегодняшнем состоянии российских комбикормовых заводов? Прослеживается ли какая-то динамика по сравнению с тем, что было 5–7 лет назад?

– Прежде всего, стоит понимать, что комбикорма состоят из нескольких составляющих: зерновой группы, белковой – 25% и премикса – смеси витаминов и минералов. Доля премикса в кормах составляет около 1% от общего объема, но это самый сложный компонент корма, содержащий от 30 до 50 наименований микродобавок. Как правило, премиксы и комби-

корма изготавливают разные производители, а комбикормовые заводы закупают уже готовые премиксы у соответствующих поставщиков. Начиная с 2000-х годов в России были реконструированы или построены заново несколько десятков комбикормовых заводов. Также в России были построены собственные заводы, изготавливающие премиксы. Однако уровень развития комбикормовой промышленности в России очень сильно отличается в зависимости от региона. В Белгородской области, например, комбикормовая промышленность развивается очень активно: производители вкладываются в современное оборудование. За последние 10 лет в данном регионе построено более 20 комбикормовых заводов, средняя производительность которых – около 20 тыс. т продукции

в месяц. Такое активное развитие комбикормовых заводов в области закономерно – оно связано с активным развитием животноводства и птицеводства. Похожая ситуация в Ростовском и Краснодарском регионах, на Урале. Наши предприниматели понимают, что корм составляет 70% от себестоимости мяса, и в регионах, где оно активно производится, строятся и комбикормовые заводы. Очень важно также понимать, что дальше чем на 150 км от свиноплека или птицефабрики комбикорм возить нецелесообразно, поэтому животноводы и птицеводы сегодня практически не закупают корма за рубежом за исключением предстартовых для поросят, и то частично. А если учесть, что большинство кроссов свиней и птицы куплены за рубежом, к ним полу-

чены рекомендации по кормлению от поставщиков, то нашим животноводам и птицеводам приходится отстраивать собственные комбикормовые комплексы и изготавливать продукцию такого же качества, как европейские компании. В результате наши заводы, используя знания и опыт европейских партнеров, за 2–3 года достигают того уровня, до которого зарубежные предприятия доходили гораздо дольше.

– А как обстоят дела с кормами для рыбы?

– На сегодняшний день в России фактически 95% комбикормов для ценных видов рыбы, таких как лососевые и осетровые, завозятся из-за рубежа. В нашей стране всего два производителя данной категории кормов методом экструзии.

Продукция российских изготовителей рыбных кормов мало востребована на рынке. Я связываю это со сравнительно низким спросом на данную рыбную продукцию отечественного происхождения, так как в страну активно завозился норвежский лосось и рыбная отрасль медленно развивалась. После введения санкций спрос на продукцию российских рыбоводов вырос, соответственно, можно предположить, что они будут искать новых поставщиков кормов, предлагающих более низкую цену и стабильное качество. И этими поставщиками станут российские предприятия.

Однако сравнительно низкий спрос – не единственная проблема, с которой сталкиваются изготовители рыбных кормов. Сырье, используемое в данной продукции, сильно отличается от того, что применяется при производстве корма для птицы и домашнего скота. И мы испытывали трудности с получением данного сырья долгое время, однако после принятия закона «Об аквакультуре» наши производители начали вкладывать деньги, в том числе, и в изготовление сырья для рыбных комбикормов.

Наша компания в ближайшее время закончит строительство предприятия по производству рыбных кормов. Запуск планируем на февраль. Мы уже приобрели самое современное как производственное, так и лабораторное оборудование и заключили контракты на поставки высококачественного сырья. Таким образом, качество нашей продукции будет соответствующим рыночным требованиям.

– Вы упомянули о сырье. Могут ли комбикорма изготавливаться исключительно из компонентов растительного происхождения? Например, из сои и продуктов ее переработки?

– Если говорить о кормах для животноводческой и птицеводческой отраслей, то они могут производиться только из растительных компонентов. А вот для рыбных кормов необходимо сырье животного происхождения, в частности рыбная мука, и без нее пока обойтись невозможно. Кстати, в России в последние годы появились достаточно крупные производители рыбной муки – во Владивостоке, Калининграде, на Камчатке. Также некоторые наши предприниматели купили заводы для изготовления данного продукта в Мавритании.

– То есть вскоре наши предприятия аквакультуры смогут перейти на отечественные рыбные корма, не уступающие по качеству иностранным?

«В Белгородской области комбикормовая промышленность развивается очень активно: производители вкладываются в современное оборудование. За последние 10 лет в данном регионе построено более 20 комбикормовых заводов, средняя производительность которых – около 20 тыс. тонн продукции в месяц».

– Уверен, что смогут. Пятнадцать лет назад в России вовсе не производили комбикорма в современном понимании этого слова. А сейчас все наши птицеводческие и животноводческие хозяйства используют исключительно корма отечественного производства. Думаю, через 2–3 года и российские рыбоводы смогут полностью отказаться от иностранных кормов.

– Какие факторы способствуют, а какие тормозят развитие российских комбикормовых заводов России?

– Спрос на комбикорма растет только тогда, когда есть спрос на мясо. А спрос на мясо растет, когда растет благосостояние населения. Поэтому развитие российской комбикормовой промышленности сильно зависит от динамики спроса наших соотечественников на мясные продукты. ■



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

Москва	(495) 642-82-42
Санкт-Петербург	(812) 600-45-45
Владимир	(4922) 34-66-11
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) 25-95-31
Томск	(3822) 40-56-96
Омск	(3812) 55-12-06
Саранск	(8342) 23-04-98
Самара	(846) 977-38-18
Саратов	(8452) 66-15-05
Тамбов	(4752) 73-70-01
Челябинск	(351) 262-28-40
Ярославль	(4852) 72-18-85
Воронеж	(4732) 39-56-08
Пенза	(8412) 60-69-68
Хабаровск	(4212) 46-18-71
Уфа	(347) 246-64-98

Эксклюзивный представитель ZALTECH

в России ООО «Биофуд Спайс»

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

Приглашаем на работу менеджеров-технологов

www.zaltech.com



handtmann
Идеи с будущим

Handtmann
127410, Москва, Алтуфьевское шоссе 37, корпус 4,
Тел.: +7 (495) 587-40-37
Компания: E-mail: info@handtmann-russia.ru

Павильон Handtmann
на «Агропродмаш-2015»
2.1, стенд 21B58

Handtmann демонстрирует высокотехнологичные решения от переработки до упаковки

В рамках выставки будет продемонстрирован широкий ассортимент технологических решений, подходящих благодаря своей гибкости для самых различных отраслей. Также будет представлен широкий ряд решений по автоматизации переработки пищевых продуктов, в частности относящихся к мясной категории.

Сопряжение процесса порционирования и упаковочного решения предоставляет огромный потенциал для увеличения эффективности в промышленной мясопереработке. При выводе на рынок продуктов и инновационных решений с учетом требований пищевой отрасли по гигиене и упаковке, к обеспечению безопасности выпускаемых пищевых продуктов компания Handtmann находит решения, которые полностью соответствуют как требованиям безупречной гигиены, так и надежности производственных процессов. Основой для бесперебойной синхронизации нескольких этапов процесса является система управления Handtmann. Она контролирует и объединяет в сеть комплексные системы. Дисплей предоставляет оператору возможность централизованного управления и отслеживания всех функций. Опционально одним щелчком мыши программное обеспечение Handtmann Communication Unit позволяет выполнять анализ и планирование производственных данных, а также управлять полученной информацией.

На выставке «Агропродмаш-2015» компания Handtmann демонстрирует универсальные решения. В отличие от ручного порционирования, автоматизированная система резки, состоящая из высоковакуумного шприца HVF 664 с клапаном резки SV 424, гарантирует высокую экономичность: серийное порционирование свежего мяса, салатов из зелени, овощей и, например, ветчи-



HVF 664 с SV 424

ны непосредственно в формы, лотки или упаковочные машины глубокой вытяжки без предварительной загрузки. Ручное порционирование заменяется автоматическим решением под ключ!

Дальнейший непрерывный автоматизированный процесс при одновременно высокой гибкости – это приготовление мясного фарша, включающее порционирование, отделение и укладку. Линия порционирования мясного фарша Handtmann предоставляет интерфейс для укладки как в лотки, так и в упаковочные машины глубокой вытяжки. Готовое решение для надежного и экономичного производства мясного фарша позволяет производить операцию с точностью до грамма. Точность достигается благодаря вакуумному шприцу Handtmann с устройством порционирования мясного фарша GMD 99-2 и его синхронизации с системой укладки мясного фарша в лотки INTRAY Easy Loader.

Новые, полностью автоматизированные AL-системы Handtmann PVLH 246 отличаются абсолютно беспрецедентной продуктивностью. Инновационная технология устройства перекрутки с револьверной системой и тремя цевками обеспечивает смену кишечной оболочки менее чем за две секунды. Когда одна цевка находится в положении набивки, можно натягивать следующую оболочку на



AL-система PVLH 246



Линия порционирования мясного фарша

другую цевку. Возможна полная автоматизация с лентой оболочек для искусственных и коллагеновых оболочек или ручное исполнение – для натуральных. Надежная система обеспечивает наилучшую точность веса и длины колбасных изделий, а также эффективное размещение на подвешивающем устройстве. Широкий диапазон калибров и переработка всех сортов фарша и кишечных оболочек завершают перечень отличительных

характеристик PVLH 246: максимальная производительность до 2500 порций в минуту в диапазоне калибров от 13 до 50 мм и длиной порции до 25 мм. AL-система PVLH 246, являющаяся новейшей разработкой компании Handtmann, обеспечивает надежный производственный процесс за счет центрирования цевки при каждом автоматическом вытягивании оболочки и точной подачи гофрированной оболочки. ■



ПТИЦЕПЕРЕРАБОТКА БЕЗ ПРОБЛЕМ

БААДЕР LINCO производит надежное и высокопроизводительное оборудование, предназначенное для удовлетворения самого широкого спектра потребностей

- Станки, которые предназначены для работы в суровых условиях
- Нержавеющая сталь и другие прочные материалы, отвечающие самым строгим санитарным требованиям по очистке
- Высококвалифицированное проектирование для достижения максимально безотказного технологического процесса
- Тщательно разработанные компоненты для обеспечения высокой производительности и долговечности



Оборудование по потрошению БААДЕР LINCO позволяет проводить удаление потрохов и кишечника эффективно и в щадящем режиме



Производственная гибкость и надежность являются ключевыми аспектами при решении по разделки БААДЕР LINCO

Агропродмаш 2015
5 - 9 октября

Посетите наш стенд FC060 (Павильон Форум), и мы с удовольствием покажем вам, как BAADER LINCO поможет защитить ваши капиталовложения - как каждодневные вложения средств в живую птицу, так и инвестиции в оборудование. От систем приемки живой птицы до послепродажной поддержки. От переработки птицы до работы с клиентами.



Елена Самодурова,
руководитель отдела исследований
потребительских панелей GfK

Актуальные потребительские тренды

В целом рынок FMCG* показывает рост в размере 13,6% в стоимостном выражении. Данный показатель ниже уровня инфляции, который составляет 15,2% на МАТ** июль-2015 по сравнению с июлем 2014 года.

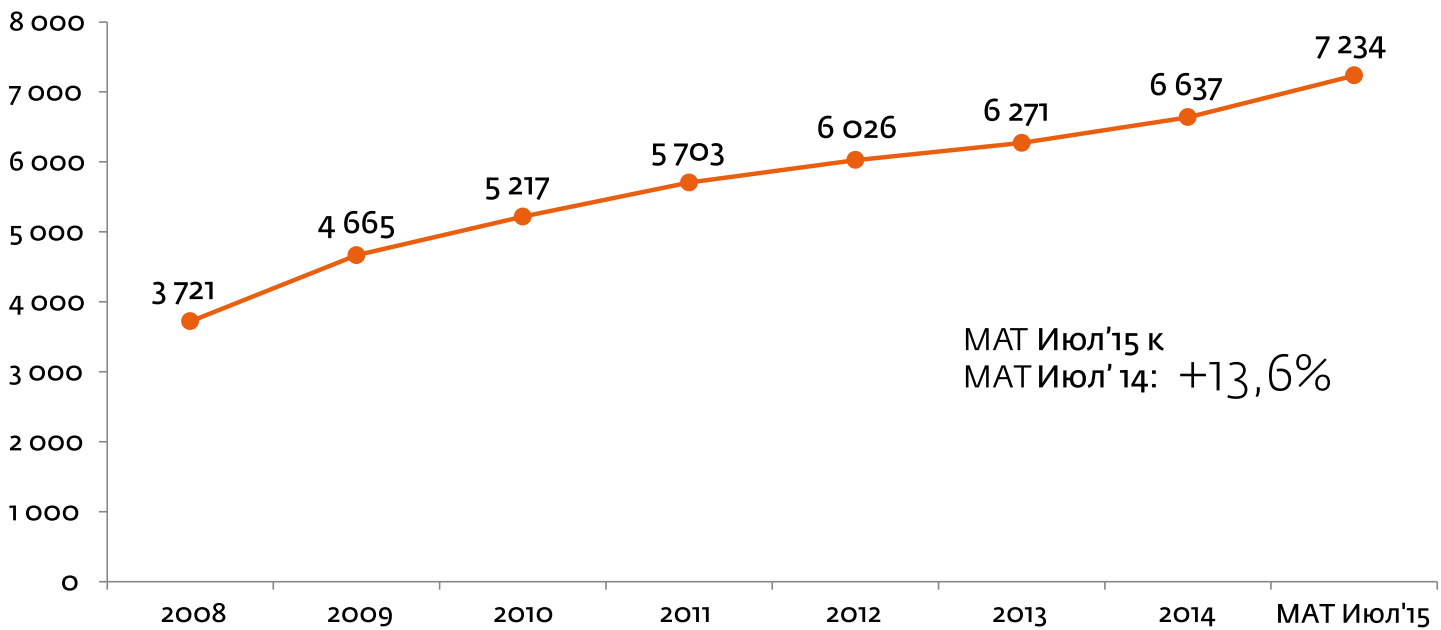
Самый большой рост в этом году наблюдается в категории «плавленые и колбасные сыры». В то же время снижаются в объеме продажи желтых и белых сыров.

Рынок товаров повседневного спроса в основном состоит из продуктов питания – они занимают 83% потребительской корзины. Остальной ее объем занимают средства личного ухода (15%) и средства по уходу за домом (2%). Факторами роста рынка в стоимостном выражении стали увеличение среднего размера чека под влиянием изменения розничных цен. Небольшой рост в натуральном выражении произошел из-за увеличения частоты покупок за счет покупок по промоакциям.

ПРОДУКТЫ ПИТАНИЯ

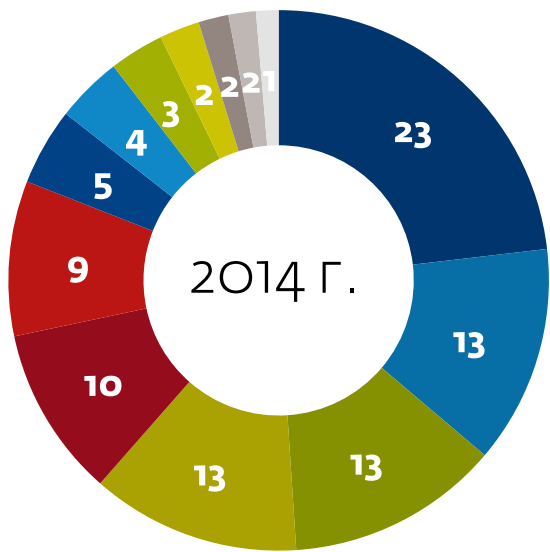
В целом рынок продуктов питания вырос на 13,2% в стоимостном и на 0,5% в натуральном выражении. В 2014 году внутри продуктовой корзины был отмечен рост затрат на все категории товаров. При этом в натуральном выражении выросли только сегменты напитков, молочных продуктов, бакалеи и детского питания. В 2015 году больше всего в стоимостном выражении выросли сегменты бакалеи (+22,6%) и еды для домашних животных (+21%).

Оборот рынка FMCG в стоимостном выражении, млрд рублей

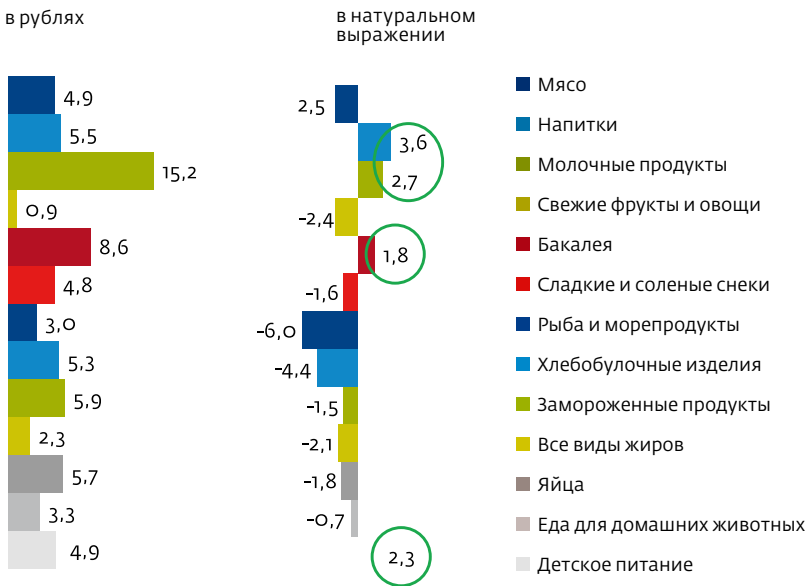


Источник: ГФК Русь

Доля продаж в рублях, % к 2014 г.



Изменение продаж, % 2014 к 2013 г.



Источник: ГФК Русь

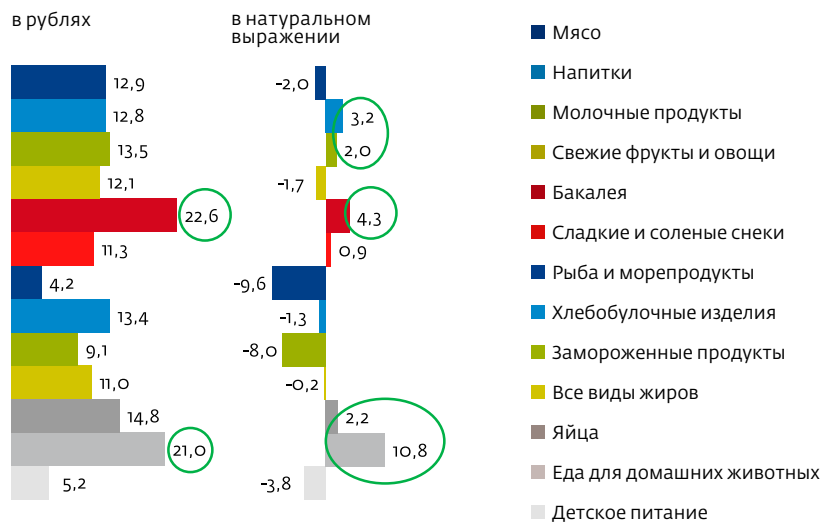
* FMCG – товары повседневного спроса
**МАТ – скользящий годовой период – moving annual total

Доля продаж в рублях, %, МАТ Июль' 2015 г.



Самую большую долю в продуктовой корзине в стоимостном выражении занимает мясо – 22%. В 2014 году самый большой рост в стоимостном выражении наблюдался в категории молочных продуктов, и в основном он происходил за счет роста цен в данном сегменте. В 2015 году рост в этой категории в натуральном объеме составил всего 2% и произошел в основном благодаря увеличению потребления таких базовых продуктов, как молоко, творог и сметана. Самый большой рост в этом году наблюдается в категории «плавленные и колбасные сыры». В то же время снижаются в объеме продажи желтых и белых сыров. Таким образом, налицо переход потребителей на более экономичные категории товаров. Рынок мясных продуктов в этом году показал небольшое снижение (-2%) – в основном за счет уменьшения потребления говядины и мясных деликатесов. При этом потребление более дешевого мяса птицы растет. Таким образом, результаты исследований показали, что потребители переключаются с говядины в основном на птицу и свинину и в меньшей степени на вареные колбасы и сосиски. Категория рыбы и морепродуктов в МАТ июль-2015 показала снижение в объемах на 9,6% по сравнению с прошлым годом, что в значительной степени вызвано сокращением частоты покупок. Самое большое снижение наблюдается в потреблении морепродуктов (-22,6%), соленой и копченой (-13,3%), свежей и замороженной (-12,5%) рыбы. Однако в сегменте сельди наблюдается рост объемов покупок (+5,3%). Также несколько увеличились объемы потребления крабового мяса (+3,9%) и дешевой икры и икорного масла (+2,2%). Очевидно, что потребители дорогой рыбной продукции стали

Изменение продаж, %, МАТ 2015 к 2014 г.



Источник: ГФК Русь

Доля рынка по затратам на FMCG в %, МАТ Июль'15



Источник: ГФК Русь

чаще заменять ее мясом птицы, недорогими мясными полуфабрикатами, рыбными и мясными консервами. Рынок свежих овощей достаточно стабилен – его рост в этом году составил 1,8%. В основном рост произошел за счет увеличения потребления базовых дешевых продуктов: картофеля (+5,7%), капусты (+10,1%) и свеклы (+9,2%). В то же время снизилось потребление более дорогих овощей – баклажанов (-12,2%), перцев (-5,0%) и томатов (-4,5%). Объем категории хлебобулочных изделий в МАТ июль-2015 практически остался неизменным, поскольку динамика основных показателей потребления стабильна. Данный сегмент остался практически неизменным по сравнению с прошлым годом благодаря разнонаправленной динамике категорий: росту более дешевых (формового белого и батона) и падению более дорогого сегмента сдобы,


в котором из-за значительного повышения цен (на 41%) уменьшилась частота и объем покупки на 7%. Таким образом, очевидно, что сейчас потребители рационализируют свою потребительскую корзину, переключаясь на более дешевые продукты: с дорогих сыров на дешевые плавленные и колбасные; с говядины и мясных деликатесов – на мясо птицы; с рыбы и морепродуктов – на более базовые продукты (птица, сельдь, рыбные и мясные консервы).

РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ

Доля рынка каналов современной торговли (СТ) продолжает интенсивный рост – на июль 2015 года он составил 19% по сравнению с аналогичным показателем 2014 года. Наиболее высокими темпами растут объемы продаж в дискаунтерах (+23,7%) и гипермаркетах (+18,7%). Интернет-торговля занимает пока небольшую долю рынка, но растет самыми высокими темпами (+46,8%). Самая высокая доля СТ и промо среди регионов наблюдается в Санкт-Петербурге (доля СТ 73%) и Москве (доля СТ 70%). В Санкт-Петербурге доля промо в современных каналах торговли самая высокая (24,6%). Если посмотреть отдельно на мясную и молочную отрасли, то для молочной категории 66% продаж приходится на современные каналы торговли. Пятерку лидеров составляют «Магнит» дискаунтер, «Пятерочка», «Ашан», «Лента» и «Магнит» гипермаркет. Объемы продаж 10 самых популярных сетей составляют 32% на рынке FMCG. При этом «Магнит Дискаунтер» удерживает лидерство среди розничного ритейла. Мы прогнозируем, что каналы современной торговли будут расти и дальше. ■



АГРОПРОДМАШ-2015/экспосфера

Информационно-аналитическое издание для участников и посетителей выставки АГРОПРОДМАШ-2015. Федеральная служба по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор) Свидетельство о регистрации ПИ № 77-48025 30.12.2011. Использование информационных и рекламных материалов газеты возможно только с письменного согласия редакции. Все рекламируемые товары имеют необходимые лицензии и сертификаты. Редакция не несет ответственности за содержание рекламных материалов. Материалы, отмеченные значком , публикуются на коммерческой основе. Мнение авторов не всегда совпадает с мнением редакции. При оформлении использованы материалы Интернета. Отпечатано в типографии «ПремимумПресс». Подписано в печать: 29.09.15. Тираж: 15 000 экз.

ЭКСПОСФЕРА

Хотите разместить рекламу в «Экспосфере»? Звоните: +7 (812) 702-36-70

www.exposfera.com

Адрес редакции: Россия, 197101, Санкт-Петербург, ул. Мира, д. 3, оф. 435

Тел./факс: +7 (812) 70-236-70

Издатель: ООО «ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ «СФЕРА»

Генеральный директор: Алексей Захаров

Заместитель генерального директора по административным вопросам: Лариса Цораева l.tsoraeva@sfera.fm

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

Арт-директор: Павел Хан pavelhan2009@gmail.com

Реклама: Виктория Паленова v.palenova@sfera.fm

Надежда Антипова n.antipova@sfera.fm

Наталья Баранцева n.barantseva@sfera.fm

Выпускающий редактор: Елена Максимова elena_m83@inbox.ru

Дизайн и верстка: Нина Слюсарева

Корректор: Лариса Торопова

www.sfera.fm



Elena Samodurova,
Author: Head of Research, GFK Consumer Panels

Current Consumer Trends

By and large, the FMCG* market has shown a 13.6% growth by value. This figure is below the 15.2% inflation rate in MAT** July 2015 compared to July 2014.

The fast-moving consumer goods market is predominantly made up of foodstuffs, which account for 83% of the consumer basket. The balance is comprised of personal (15%) and home (2%) care goods. Market growth drivers in value terms are the larger average bills influenced by changing retail prices. The slight increase in volume was due to the higher frequency of purchases brought about by purchases on promotion.

FOODSTUFFS

By and large, the foodstuff market grew by 13.2%, in value terms, and by 0.5%, in volume terms.

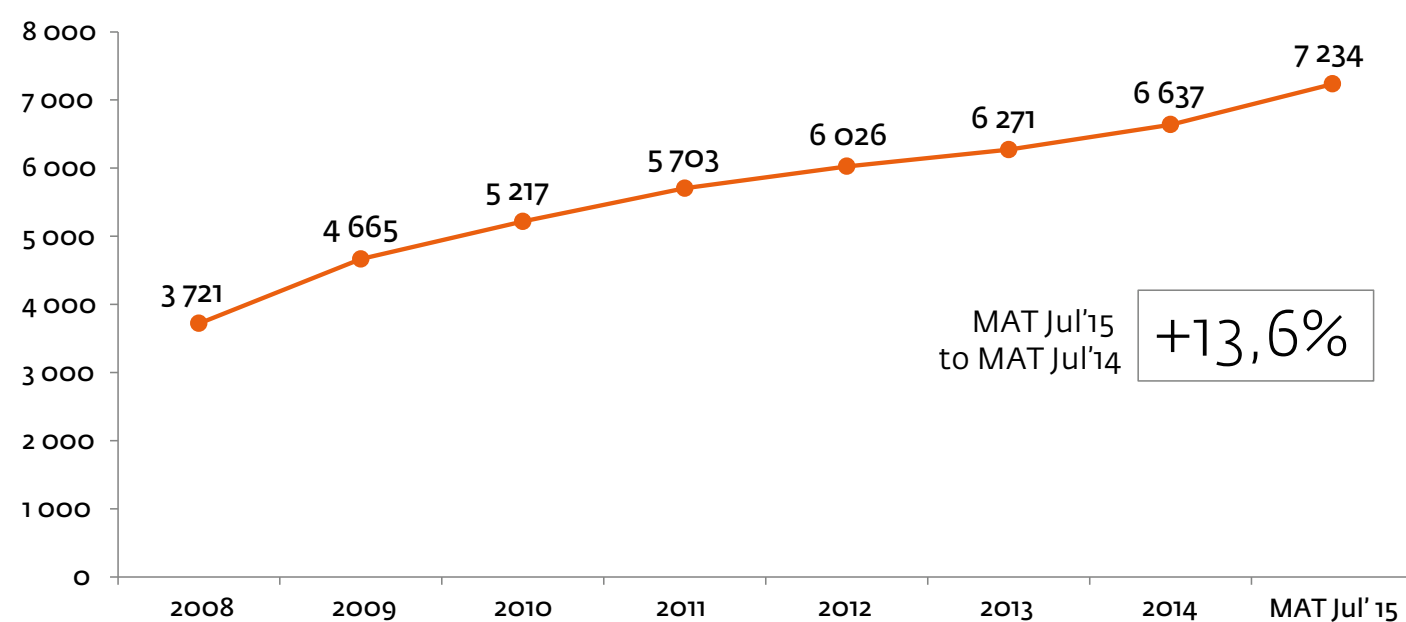
The year 2014 saw spending rise across all product categories inside the food basket. At that, by volume, only the segments of beverages, dairy products, groceries, and baby food have posted an increase. In 2015, the largest increment by value was recorded in the segments of groceries (+22.6%) and pet food (+21%).

The highest share of the food basket in value terms is that of meat (22%). In 2014, the largest increment in value was observed in the category of dairy products, mainly brought about by price hikes in the segment. In 2015, this category increased by a paltry 2% in volume terms, mainly due to an increase in the consumption of necessities such as milk, curd, and cream. By far the largest increase this year is observed in the category of "processed and sausage cheeses". At the same time yellow and white cheeses saw sales decline. An obvious sign that consumers are shifting towards the lower-priced product categories.

The meat market slumped slightly this year (-2%) as a result of falling consumption of beef and deli meats. Conversely, the consumption of lower-cost poultry is increasing. Research findings have indicated that consumers are shifting from beef mainly towards poultry and pork and, to a lesser degree, cooked sausages and frankfurters.

The category of fish and sea products in MAT July 2015 saw volumes fall

FMCG Market Turnover, Value-Based, Bln Rubles



Source: GFK Rus

9.6% from last year, mainly as a result of lower purchase frequency. The largest drop was observed in the consumption of sea products (-22.6%), salted and smoked (-13.3%), fresh and frozen (-12.5%) fish. However, in the herring segment purchase volumes picked up (+5.3%). There was also a slight increase in the consumption of crab meat (+3.9%), cheap caviar and caviar butter (+2.2%). Consumers of expensive fish products are apparently substituting them more often with poultry, inexpensive semi-finished meat products, canned fish and meat. The market of fresh vegetables is sufficiently stable, having gained 1.8% this year. The key drivers were low-price necessities, namely: potatoes (+5.7%), cabbages (+10.1%), and beetroots (+9.2%). Consumption of the more pricey vegetables went down at the same time – eggplants (-12.2%), bell pepper (-5.0%), and tomatoes (-4.5%). The volume of the bakery goods category in MAT July 2015 has remained nearly flat because the dynamics of key consumption indicators are sta-

ble. This segment remained almost unchanged from the last year due to a trade off between the rising cheaper segment (pan bread and long loaf) and the falling expensive segment (buns). The latter saw a dramatic spike in prices (41%) resulting in a 7% fall in the frequency and volume of purchases. This means that the consumer is currently rationalizing the consumer basket migrating into the less expensive product range: from expensive cheeses to cheap processed and sausage cheeses; from beef and deli meats to poultry; from fish and sea products to more basic products (poultry, herring, canned fish and meat).

RETAIL

The share of the modern trade channels (MT) has maintained its intensive growth which amounted to 19% as of July 2015 compared to the same indicator in 2014. Highest growth rates are posted by discount stores (+23.7%) and hypermarkets (+18.7%). While still a small share of the market, on-line trade has the highest growth rates (+46.8%).

The highest MT and promotion share among regions is observed in St. Petersburg (MT share 73%) and Moscow (MT share 70%). In St. Petersburg the share of promotion in modern trade channels is the highest (24.6%).

If the meat and dairy sectors are looked into separately, then the dairy category will be found to have 66% of its sales generated in the modern trade channels.

The top five leaders are the Magnit discount store, Pyaterochka, Auchan, Lenta and the Magnit hypermarket.

Sales of the top 10 most popular chains amount to 32% in the FMCG market. Furthermore, the Magnit discount store retains its leading position among retailers.

Our forecast is that the modern trade channels will continue growing further. ■

*FMCG – fast moving consumer goods

**MAT – moving annual total

Управление качеством на современном мясокомбинате

Свинокомплекс «Короча» (АПХ «Мираторг») внедрил комплексное управление качеством с интеграцией всех процессов производства в IT-решение CSB-System.

При приемке скота для убоя ветеринарный врач измеряет температуру тела животных (по партиям) и проводит их санитарный осмотр, сохраняя данные в модуле управления качеством решения CSB-System. Регистрация данных по чистоте грузового автотранспорта осуществляется с использованием мобильных терминалов.

В процессах убоя и обработки побочной продукции осуществляет ветеринарный осмотр туш с онлайн-регистрацией данных на промышленных компьютерах CSB-Rack на рабочих местах осмотра внутренних органов и последующей доработки полутуш с привязкой данных к каждой конкретной туше. С помощью мобильных терминалов регистрируются, например, температура в ошпарочном туннеле, качество опалки и распила на полутуши, наличие на полутушах загрязнений ЖКТ, информация с участков сбора крови и переработки жира.

На подвесном складе полутуш выполняются контроль температуры и отбор проб для анализа в лаборатории, которые маркируются для последующей привязки результатов к туше и партии. Задания для лаборатории создаются автоматически в системе CSB нажатием функциональной клавиши. Выборочно осуществляется осмотр полутуш при отклонении результатов от допустимых значений, система оповещает об этом ответственных сотрудников. Процесс разделки контролируется по многим параметрам несколько раз в день. Результаты выполнения заносятся в систему CSB. При этом

сотрудник осматривает отдельные продукты разделки и регистрирует данные на мобильном терминале.

На участке упаковки готовой продукции осуществляются сканирование штрихкода продукта, регистрация номера линии и выполнение указаний, например проверка качества запайки лотка, читаемость этикетки и др. Контроль качества выполняется также при отгрузке продукции с занесением результатов в систему CSB и привязкой их к партии отгружаемой продукции и заказам клиентов. В соответствии с планами проверок выполняется контроль чистоты производственных помещений и оборудования. Для каждого вида артикула есть перечень показателей качества и допустимых отклонений. В лаборатории осуществляется анализ проб, полученных на разных производственных участках. Созданные в системе CSB задания автоматически попадают в список заданий для лаборатории. Все результаты регистрируются в системе с привязкой к участку и производственной партии.

Преимущества CSB-System:

- Интеграция всех отделов предприятия в единую систему управления качеством, вкл. лабораторию
- Учет всех российских и международных норм и законодательных предписаний
- Интеграция стандартов HACCP, ISO 9001, ISO 14001
- Интеграция измерительных приборов
- Всеохватывающий контроллинг и оптимизация процессов. ■



CSB-System

Отраслевое IT-решение для управления всем Вашим предприятием



Успех – вопрос системы



Посетите нас на Агропродмаш 2015!



с 05 по 09 октября 2015
Москва, ЦВК «Экспоцентр»
Павильон Форум,
стенд FF090

Быстрее Надежнее Эффективнее

Ведущие предприятия пищевой промышленности во всем мире успешно используют IT-решения CSB-System. Повысьте конкурентоспособность Вашего предприятия с нашим решением!

Ваши преимущества:

- Оптимально настроенные процессы
- Выполнение всех отраслевых требований
- Быстрая окупаемость инвестиций благодаря коротким срокам внедрения

QR-Code для получения дополнительной информации



CSB-System в России:

115054 г. Москва, ул. Пятницкая 73, офис 8
Тел.: +7 (495) 641-51-56 ■ Факс: +7 (495) 9533116

197342 г. Санкт-Петербург,
ул. Белоостровская 2, офис 423
Тел.: +7 (812) 449-42-63 ■ Факс: +7 (812) 449-42-64

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

Гость:



Никита Ананьев,
генеральный директор
кондитерского бутика
Ô, Petit

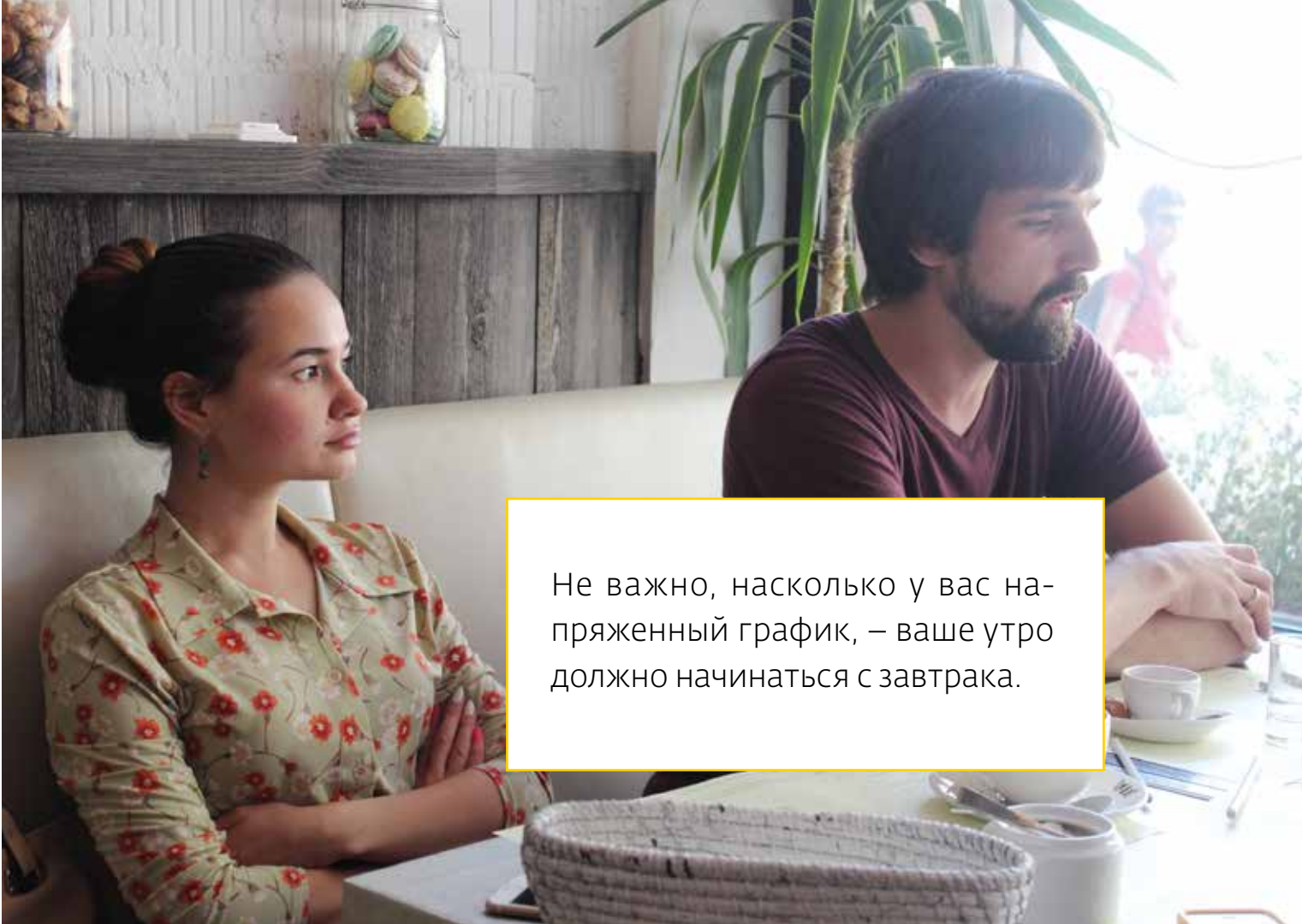
Беседовали:



Арина
Бедрик



Александра
Григорьева



Не важно, насколько у вас напряженный график, – ваше утро должно начинаться с завтрака.

Минимализм, броскость и современность

Почему вы пришли именно к идее продавать макароны, капкейки и т. д.?

– Это связано с тем, чем я и моя жена Катерина занимались до этого. Мы работали на хлебобулочном заводе, который ориентировался на производство хлеба для ресторанов и отелей. Через некоторое время мы открыли собственный кондитерский проект. Мы очень трепетно относимся к Франции, к французскому подходу и перфекционизму, вниманию к деталям. Кондитерская сфера, наверное, из всех кулинарных требует наиболее точной работы. В ней можно создавать действительно произведения искусства, воплощенные в еде. Поэтому мы выбрали эту сферу. Нам показалось, что подобного в Петербурге не очень много. Посмотрели примеры там и решили попробовать воплотить их здесь.

– Какое у вас образование?

– Я юрист, как и Катерина.

– Как случилось, что вы стали работать в хлебобулочном производстве?

– Я долго работал юристом, у меня очень богатая судебная практика. В какой-то момент осознал, что занимаюсь только какими-то интеллектуальными перипетиями в собственной голове, и никакой фактической пользы это не приносит. Стало не хватать результата работы, и я решил открыть свой бизнес.

– Ваше образование как-то помогает в нынешней работе?

– Юридическое образование дает возможность мыслить очень последовательно и логически. Оно позволяет отделять факты от домыслов, быть сконцентрированным. Но практические юридические навыки помогают очень мало.

– Как все начиналось? Вы сразу открыли розничную точку продаж?

– Мы проработали проект очень серьезно. Составили подробный бизнес-план, провели исследование рынка в том объеме, в котором мы можем это сделать сами: ходили по конкурентам, смотрели, какие

проекты действуют, пытались посчитать возможную прибыль, вручную, считали капиталовложения. На бумаге все получилось интересно. Мы решили открыть проект в формате десерта навынос. Это точка продаж, где можно взять продукт только с собой. Родилась концепция небольших десертов, в которых внимание акцентируется на вкусе, а не на объеме. То есть мы не делаем какие-то масляные торты. Мы изготавливаем маленькие пирожные, которые покупают, чтобы испытать гастрономические впечатления. Определились с ассортиментом. Пришла идея названия: Ô, Petit (в переводе с французского – «о, маленький»). Нам понравилась аллюзия со словом «аппетит». Придумали достаточно интересный бренд. Нашли инвестора, вложили собственные деньги, использовали оборудование, которое у нас было, и открыли проект. В ходе его делали пробные продажи через Интернет (они очень хорошо шли). Стали использовать интернет-продажи как одно из основных направлений. Сейчас мы работаем по трем каналам: точки



▲ Нам нужно понимать, что бутик будет выглядеть так, как мы хотим, что персонал будет таким, как мы хотим. Нам важна каждая мелочь.



Мы очень трепетно относимся к Франции, к французскому подходу и перфекционизму, вниманию к деталям.

Мы доверяем нашим сотрудникам. Мне кажется, что основная задача генерального директора – сделать так, чтобы команда могла работать и без него. Если все автоматизировано, налажено, если на все ситуации есть механизм реагирования, значит, бизнес построен хорошо. Надеюсь, что у нас так и происходит.

продаж, интернет-доставка и заказные позиции. По сути это три разных рынка, хотя они и пересекаются между собой.

– Сейчас у вас две точки продаж: в «Пассаже» и на Петроградской?

– Да. Изначально мы открывались в «МЕГА Парнас», были тогда некоторые неоправданные ожидания. А когда открылись на Невском – поняли, что наш клиент находится в центре. Первую точку закрыли и решили открывать небольшие в центре. Планируем еще открытия.

– Вы сказали, что ваш клиент – в центре. А какая у вас целевая аудитория?

– Естественно, наша аудитория – женщины. С определенным уровнем достатка и отношением к еде в целом. Те, кто будет выбирать. Те, кому важно, что они едят. Мы сами очень трепетно относимся к качеству продукции и к тому, что мы делаем, поэтому ищем клиента, который сможет это оценить.

– Ваш клиент именно в Петербурге или где-то еще? Вы планируете развиваться в регионах?

– В Петербурге у нас много клиентов, но собираемся развиваться и в Москве. К сожалению, наши потребители пока относятся к еде слишком просто. Это обусловлено

той кухней, которая у нас есть. Итальянская, например. Она изначально предполагает более простую еду, которой всегда должно быть много, и отношение к еде очень домашнее в целом. Французский подход совсем другой. Он предполагает перфекционизм и утонченность, небольшие порции. Если речь о десертах, то французы часто используют пищевое золото, работают с пинцетом при выкладке на тарелку. Но в целом россияне становятся более внимательными к еде.

– В Москве вы планируете открывать заведения самостоятельно или по программе франчайзинга?

– Точно будем открывать проект сами. Мы чокнутые перфекционисты – нам важно, чтобы проект был сделан так, как хотим мы. Нам нужно понимать, что бутик будет выглядеть так, как мы хотим, что персонал будет таким, как мы хотим. Нам важна каждая мелочь. Скорее всего, это тоже будет в формате десертов навынос.

– Тогда вам нужно будет находиться и тут, и там?

– Частично – да. Наверное, поэтому пока мы этого не сделали. У нас много контактов по Москве, есть люди, с которыми мы можем работать.

– У вас есть разделение обязанностей с Катериной?

– Катерина занимается работой исключительно по цеху: контроль качества продукции, ввод в ассортимент новых позиций. У нас сейчас активно развивается направление заказных изделий. Мы делаем торты и сладкие столы на различные праздники. Это ее работа на 90% – вплоть до общения с клиентами. Она прорабатывает конкретный ассортимент и вкус, которые будут сделаны под конкретного заказчика. При этом Катерина совершенно не занимается текущей работой: управлением по точкам, маркетингом, коммерческими вопросами. Это все делаю я. В нашей команде есть еще Ярослав, который занимается текущими вопросами.

– Насколько вообще важен вопрос подбора команды?

– Очень важен. Команда – это ключевое. Наш проект был бы невозможен без Катерины с ее опытом, образованием, подходом к продукции. Мне сложно представить проект в этом виде без меня, поскольку у меня опыт управления большим заводом и очень целостный взгляд. И я совершенно не представляю этот проект без Ярослава, который в противовес мне очень скрупулезен, последователен, внимателен к мелочам. Мы очень дополняем друг друга: я охватываю проблему в целом – он доделывает мелочи.



О компании

Название:
Ô,Petit

Формат:
**кондитерский бутик,
десерты с собой**

Владелец:
Никита Ананьев

Дата основания:
2014 год

– Ярослав был с вами изначально?

– Да, мы открывали проект троим. Он брат Катерины.

– Как вы подбираете сотрудников, по каким критериям?

– Если коротко, продавцы должны быть ярко выраженными экстравертами, но при этом педантичными, внимательными к деталям, ответственными. Кондитеры, которые работают с нами, должны обладать такими качествами, как сосредоточенность, перфекционизм, внимание к деталям.

К сожалению, в России профессия кондитера не очень распространена. Во-первых, большинство рестораторов не очень внимательны к кондитерскому ассортименту, и зачастую десертами занимаются повара холодного цеха. Второй момент – у нас не обучают на кондитеров. Поэтому нам важно, чтобы человек, пришедший к нам, был готов обучаться и принять что-то новое. Кроме того, он должен быть в состоянии работать весь день на ногах. К нам приходят девушки с романтическим представлением о работе кондитера, которым хочется делать тортики и «пироженки». Работа в цехе – это смены по 10–12 часов, каждый день одно и то же, что требует больших усилий. Это понимают далеко не все. Мы практически не берем людей без опыта работы. Предпочитаем тех, кто знает, что такое работа в ресторане, в цехе, и готовы работать с усилием.

– Сколько сейчас людей в петербургской команде?

В какой-то момент осознал, что занимаюсь только какими-то интеллектуальными перипетиями в собственной голове, и никакой фактической пользы это не приносит. Стало не хватать результата работы, и я решил открыть свой бизнес.

– Всего 16: кроме нас, три человека в цехе, два водителя, оператор, пиар-менеджер, SMM-менеджер и продавцы.

– Кто разрабатывал фирменный стиль?

– Общий концепт фирменного стиля разрабатывали мы с Катериной. Изначально родилась идея самого названия с этой выделяющейся буквой Ô. Отталкивались от того, что хотим сделать современную кондитерскую: яркие цвета, глянцевые поверхности, интересная подсветка. В оформлении наших точек продаж мы используем декоративную штукатурку с элементами металла, который переливается разными цветами при различных углах света; стенды с десертами полностью стеклянные.

В общем, это и предопределило задание для дизайнера – специалиста по шрифтам, который разрабатывал написание логотипа. Он предложил нам около десяти вариантов. Из них мы выбрали несколько, доработали и остановились на том, который используем сейчас. Позже мы выбрали цвет – насыщенный лиловый. Сайт делали сами.

Фотографии мы стараемся делать яркими – за них отвечает Катерина. У нее невероятный художественный вкус, поэтому она руководит съемкой, выстраивает кадр. Все остальное у нас достаточно простое, в том числе полиграфия. В общем, наш стиль – это минимализм, броскость и современность.

– Вы много времени посвящаете работе?

– Я бы сказал, что я мало времени посвящаю не работе. С момента старта этого проекта свободного времени почти нет. Это круто, так как приносит большое количество эмоций. Иногда сказывается усталость: два месяца подряд спать по пять часов в день без выходных – это изнуряет.

– Как вы отдыхаете?

– По-разному. Как правило, куда-нибудь ходим с женой – в ресторан, встретиться с друзьями, зачастую просто катаемся в парке на велосипедах.

– У вас есть хобби?

– У меня много увлечений, но как такового хобби нет. Для меня очень много значит еда. Знаете, это такая профессиональная деформация –

когда ты постоянно работаешь с этим, то уже не можешь пить или есть, не оценивая продукт. Это в некотором плане проблемно, потому что ты уже не можешь просто поесть, не заикливаясь на вкусе.

Люблю живопись, с большим интересом отношусь к искусству. Люблю хорошее кино. Еще увлекаюсь наукой, наукой в целом. Я много читаю, изучаю специальную литературу, касающуюся различных сфер. Мне нравится этот мир во всем его многообразии.

– Вы путешествуете?

– Да. Мы с Катериной всегда ездим сами, не заказывая туры. Выбираем место, билеты, снимаем жилье. Часто посещаем сразу несколько городов. Наша основная цель в путешествии – проникнуться тем или иным местом, понять, как живут люди, почувствовать себя местными жителями. Также стараемся выбирать места, где поменьше туристов.

– Из путешествий вы привозите какие-то идеи, вдохновляетесь?

– Да, конечно, очень много вдохновения! Но все-таки вдохновение – это очень общее слово. Например, когда Катерина делает торты, она вдохновляется зачастую парфюмом, картинами, музыкой.

– Когда вы уезжаете в отпуск, не боитесь ли, что без вас что-то пойдет не так?

– Мы доверяем нашим сотрудникам. Мне кажется, что основная задача генерального директора – сделать так, чтобы команда могла работать и без него. Если все автоматизировано, налажено, если на все ситуации есть механизм реагирования, значит, бизнес построен хорошо. Надеюсь, что у нас так и происходит. Лично я не погружаюсь в текущую работу вообще, Катерина погружается в нее мало – это касается только заказных позиций. В работу цеха ей нет смысла вмешиваться. Даже если один из нас «выпадает» из процесса, ничего страшного не произойдет.

– Некоторые предприниматели любят сначала выстроить бизнес, а потом уехать отдыхать на условные Мальдивы. Это ваш вариант?

– Мы не стремимся не работать. Если этот бизнес будет хорошо работать без нашего участия – мы займемся чем-то еще, например хлебом или предметами интерьера. Когда будет исчерпана эта идея, мы начнем работать в других направлениях. Но не думаю, что когда-нибудь мы будем готовы продать Ô,Petit. Мы много в него вложили. ■

«Провизур» – комплексные решения для предприятий пищевой промышленности



Технологические
линии



Блочная конструкция прессов «Барракуда» предоставляет изготовителям практически безграничные возможности переналадки прессующего механизма.

Группа «Провизур технолджиз» предлагает широкий ассортимент машин и технологических линий для переработки говядины, птицы, свинины, рыбы и морепродуктов, овощей и фруктов в высококачественную готовую продукцию. Среди предложений компании – решения для измельчения, вымешивания фаршей, механической обвалки, дообвалки и жиловки, формования полуфабрикатов, обсыпки мукой, лезонирования и панирования, клярования, обжарки, варки, замораживания, нарезания ломтиками и фасования.

Комплексные технические решения позволяют предприятиям пищевой промышленности эффективно использовать рабочее время и, соответственно, добиваться максимальной производительности. Волчки и фаршемешалки «Провизур» эффективны, надежны и долговечны в самых жестких условиях работы. Волчки позволяют измельчать абсолютный максимум сырья в единицу времени с высокой точностью размеров частиц, а волчки-мешалки и фаршемешалки благодаря уникальным встречно-вращающимся перехлестывающимся лопастям предельно быстро, бережно и качественно готовят фарш с заданной массовой долей жира.

«Провизур», установивший по всему миру более 2000 единиц оборудования для механической обвалки, дообвалки и жиловки мяса, предлагает наиболее полный ассортимент высокотехнологичных решений в данной области для создания качественной продукции. Среди них – блочная конструкция прессов «Барракуда», предоставляющая изготовителям практически безграничные возможности переналадки прессующего механизма. Для максимизации выходов вне зависимости от видов перерабатываемого сырья предусмотрены различные

Группа «Провизур технолджиз» предлагает широкий ассортимент машин и технологических линий для переработки говядины, птицы, свинины, рыбы и морепродуктов, овощей и фруктов в высококачественную готовую продукцию.

варианты исполнения зееров (цилиндрические и конические, щелевые и перфорированные). Являясь первооткрывателем в разработке высокопроизводительного формовочного оборудования и ведущим изобретателем в данной области, «Провизур» также предлагает самый широкий выбор технических решений для производств любых масштабов и направлений: формование рубленых и натуральных полуфабрикатов – плоских и полностью объемных (например, в форме куриных крылышек или

ножек), с панировкой и без нее; а также колбасных изделий без оболочек и многого другого.

Удобное высокогигиеничное панировочное оборудование позволяет осуществлять оперативные переходы от одного полуфабриката к другому, обеспечивая стабильно высокое качество панировки и повышение выхода при снижении эксплуатационных расходов. Обжарочные печи и варочные аппараты с подбором размеров в индивидуальном порядке способствуют оптимизации качества продукции при минимальных энергозатратах.

Сохранность готовой продукции обеспечивают скороморозильные аппараты с наилучшими показателями качества при оптимальной продолжительности замораживания и максимальных выходах. Гигиеничное оборудование для нарезания ломтиками рассчитано на повышенную производительность и максимум выхода вне зависимости от сырья, а фасовочные автоматы позволяют качественно улучшить внешний вид упакованной готовой продукции.

Приглашаем вас ознакомиться с технологическим оборудованием марки «Провизур» на выставке «Агропродмаш - 2015» с 5 по 9 октября 2015 года. ■



www.sventa-meat.ru

handtmann
Ideen mit Zukunft.

TIPPER TIE
a DOVER company

MAGURIT

WEBOMATIC
Advanced Vacuum Packaging Systems

POSS

MAJA

FESSMANN

günther
FOODPROCESSING

GÜDEL
BANSS
AUSTRIA
Travaglini

KOHLHOFF

KNECHT

BAADER
Food Processing Machinery

KS KARL SCHNELL

KERRES
anlagensysteme



EKO-MEX
Pilsniak

SVENTA AG

Switzerland

с 1992 года

Оборудование

от Убоя до готового Продукта



Мы предлагаем:

- оборудование из Европы и США
- склад запчастей и расходных материалов
- сервисная поддержка от сертифицированных инженеров

более **1000** клиентов в РФ и странах СНГ

80 сотрудников: продавцов и инженеров

8 представительств в РФ, Украине, главный офис – в Швейцарии

Убедитесь в качестве нашего оборудования и сервиса на каждом заводе России - от Калининграда до Камчатки!

Москва

121099, Большой Девятинский пер., д. 5

T: +7 (495) 232 56 32

(отдел з/ч, расходных материалов, сервиса)

T: +7 (495) 587 42 57

(отдел продаж оборудования)

Email: info@sventa.ru

Швейцария

Riffispisstrasse 9, 6052 Hergiswil

T/ ф: +41 (41) 631 03 60

Email: sventa@sventa.ch