



2%

сельдь и треска подешевели на 2%



1,5 раза

Импорт консервированных морепродуктов в Россию увеличился в 1,5 раза



13 %

В 2012 году производство консервов снизилось на 13%

издается с апреля 2011 г.

www.sfera.fm

№1 (07) 2013

рыбная сфера

Морепродукты:

экзотика становится трендом?

6



12



40



44



54



Издательский Дом «СФЕРА» предлагает УНИКАЛЬНЫЕ маркетинговые ИССЛЕДОВАНИЯ ПО РАЗЛИЧНЫМ ОТРАСЛЯМ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ. Исследования, отвечающие на самые актуальные вопросы бизнеса, помогут быстро сориентироваться в меняющихся условиях современного рынка.

*** РЫНОК МЯСА ПТИЦЫ РОССИИ:
«РЕВОЛЮЦИОННЫЙ СЕГМЕНТ»**

Вы узнаете:

- на что лучше всего ориентировать производство в ближайшие годы;
- как не допустить ошибок зарубежных и отечественных конкурентов;
- как избежать рисков;
- какие уроки извлечь из деятельности главных игроков.

*** РЫНОК МЯСА СВИНИНЫ:
«ПЕРСПЕКТИВЫ И КОНКУРЕНЦИЯ»**

В отчете представлены аналитические материалы, которые помогут определить основные тенденции и драйверы роста рынка свинины в России, спрогнозировать его развитие.

*** РОССИЙСКИЙ РЫНОК МОЛОКА:
«РИСКИ И ДОСТИЖЕНИЯ»**

Каким будет российский рынок молока в условиях стагнации мирового рынка? В обзоре проводится детальный анализ

молочной отрасли России, ключевых трендов.

*** АНАЛИЗ РОССИЙСКОГО РЫНКА
КРЕПКИХ СПИРТНЫХ НАПИТКОВ
В 2011–2012 ГОДАХ**

Проанализирована конкурентная ситуация на рынке, динамика и особенности развития, дан прогноз продаж крепкого алкоголя в краткосрочной перспективе.

*** АНАЛИЗ РОССИЙСКОГО РЫНКА
ВИНА В 2011–2012 ГОДАХ**
В работе описана общая ситуация на мировом рынке вина, перечислены страны-лидеры, приведены экономические и политико-правовые факторы развития мирового и российского рынка.

*** СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ
ПРОГРАММ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО
И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА**

Исследование предоставляет полную информацию о программах кредитования бизнеса и банках, которые предлагают ими воспользоваться. Перечислены подробные условия получения кредита по каждой программе.



сфера
издательский дом

Будем рады видеть вас в числе наших клиентов!
Анастасия Кочеткова,
менеджер по маркетингу и развитию
Издательского дома «СФЕРА»
тел./факс +7 (812) 70-236-70
e-mail: a.kochetkova@sfera.fm

Корма для промышленного рыбоводства "MasterFish"



M_f^I M_f^{II} M_f^{III} M_f^{IV} M_f^V M_f^{VI} M_f^{VII}



рыболов

Корма для рыб промышленного разведения под ТМ «MasterFish» производятся Гатчинским ККЗ с 2006 года на новом современном заводе, оснащенном оборудованием датской фирмы «Andritz Sprout».

Профессиональный подход к работе на каждой стадии производственного процесса обеспечивает получение высококачественного продукта.

Весь производственный цикл автоматизирован и осуществляется посредством компьютерных программ. Автоматизированный контроль осуществляется как непосредственно на заводе, так и через Интернет, на аналогичном пункте контроля компании «Andritz Sprout».

Технологические режимы работы оборудования позволяют производить для заказчика корма с различными физическими характеристиками — быстро тонущие, медленно тонущие и плавающие корма.

Контроль качества сырья и конечной продукции осуществляется в собственной современной лаборатории.

С 2008 года Гатчинский ККЗ выращивает товарную форель с использованием кормов «MasterFish» на собственных садковых хозяйствах в Ленинградской области.



Виды кормов "MasterFish"

Наименование корма	Размер гранул, мм	Сырой протеин, %	Сырой жир, %	Обменная энергия, МДж	БЭВ, %	Сырая клетчатка	Пигмент, мг/кг	Упаковка	
								25 кг	1000 кг (биг-бэг)
Продукционные экструдированные корма для форели									
МАСТЕР fish - Фор-Про 44-25	4,5 - 6,5 - 9,0	44	25	19,1	15	-	0	+	+
МАСТЕР fish - Фор-Про 44-25	4,5 - 6,5 - 9,0	44	25	19,1	15	-	asta 40	+	+
МАСТЕР fish - Фор-Про 41-28	4,5 - 6,5 - 9,0	41	28	19,3	13	-	0	+	+
МАСТЕР fish - Фор-Про 41-28	4,5 - 6,5 - 9,0	41	28	19,3	13	-	asta 30	+	+
МАСТЕР fish - Фор-Про 41-28	4,5 - 6,5 - 9,0	41	28	19,3	13	-	asta 50	+	+
Продукционные экструдированные корма для клариевого сома									
МАСТЕР fish - Клари-Про 45-12	4,5 - 6,5 - 9,0	45	12	16,1	24	-	-	+	+
Продукционные экструдированные корма для осетровых									
МАСТЕР fish - Стеро-Про 45-16	4,5 - 6,5 - 9,0	45	16	16,9	-	-	-	+	+
МАСТЕР fish - Стеро-Про 43-18	4,5 - 6,5 - 9,0	43	18	17,3	-	-	-	+	+
Продукционные корма для карповых рыб									
МАСТЕР fish - КРК 110-1 гранулированный	3,2 - 4,7 - 10,0	23	4	12,4	46	10	-	+	+
МАСТЕР fish - КРК 111-1 гранулированный	3,2 - 4,7 - 10,0	32	6	13,6	36	9,5	-	+	+
МАСТЕР fish - КРК 111-1 экструдированный	4,5 - 6,5 - 9,0	37	9	14,3	30	7,5	-	+	+

Изготовление кормов проводится как по стандартным типам рецептуры, так и по рецептам заказчика.

Корма в группах имеют внутреннюю маркировку, которая указывается на этикетке.

Каждая партия кормов сопровождается необходимой документацией:

- удостоверением качества и безопасности полнорационного корма;
- декларацией соответствия на продукцию;
- ветеринарным свидетельством.

 ЗАКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО
ГАТЧИНСКИЙ КОМБИКОРМОВЫЙ ЗАВОД

Консультации и продажа:

Тел.: 8 (911) 811-33-94

Тел./факс: 8 (81371) 90-552

fish@gatchinsky-kkz.ru

www.gatchinsky-kkz.ru



ISO 9001, ISO 22000 (HACCP)

Система управления качеством ЗАО «Гатчинский ККЗ» сертифицирована в соответствии со стандартами ИСО 9001, ИСО 22000, включая ХАССП (системы менеджмента безопасности пищевой продукции).

Кроме того, с 2005 года предприятие является обладателем золотого сертификата международной Программы Глобального Продвижения Качества.



отрасль	10
Рыбная отрасль должна быть прозрачной!	10
в полях	Бизнес по принципу «три Д» 12



Морские деликатесы входят в число тех продуктов, которые для потребителя с высокой покупательской способностью становятся почти повседневными и употребляются минимум 1-2 раза в неделю.

6

тема номера	Морепродукты: экзотика становится трендом?	6	отрасль /тенденции	Все тренды продовольственного рынка	18
отрасль /стратегии	Рыбная отрасль должна быть прозрачной!	10		Перспективы российско-японского сотрудничества	22
в полях	Бизнес по принципу «три Д»	12	/события и факты	Рыбная продукция станет дешевле?	24
/тенденции	Цены на рыбу и морепродукты в Москве снизились	16		Х5 и Рыбный союз будут сотрудничать по Кодексу добросовестных практик	25
industry /tendencies	Prices for fish and seafood in Moscow have fallen	16	/события и факты	Новости	26

ВЫСТАВКА №1 В РОССИИ*

18-Я МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА
«ОБОРУДОВАНИЕ, МАШИНЫ
И ИНГРЕДИЕНТЫ ДЛЯ ПИЩЕВОЙ
И ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ»

www.agroprod mash-expo.ru



АГРО ПРОД МАШ

7—11 октября
2013

12+



* На основании итогов официального аудита выставочных мероприятий ЗАО «Экспоцентр» 2012 года по количественным показателям: «Общая площадь выставки нетто», «Общее количество участников», «Общее количество посетителей», «Общее количество посещений», «Количество стран-участниц в тематике «Пищевая промышленность: оборудование и ингредиенты»

Организатор:



При содействии:

Министерства сельского хозяйства РФ
Министерства промышленности
и торговли РФ

Под патронатом:

Торгово-промышленной палаты РФ
Правительства Москвы

Генеральный
информационный
партнер:



Информационный
партнер:



Официальный
интернет-
партнер:



содержание

производство	30
Рыба в красках	44
аквакультура	Вылов водных биоресурсов растёт 52



Испортить икру довольно просто. Во-первых, вкус ее очень зависит от тех условий, в которых выращивается рыба: от корма, воды, температуры и многих других факторов. Во-вторых, конечно же, от технологии приготовления. И наконец, икра должна храниться в специальных условиях, при температуре от -2 до -4 °С.

54

производство /упаковка	Консерватизм и инновации в упаковке рыбных консервов	30	производство /ингредиенты	Рыба в красках	44
/оборудование	Энергоэффективность холодильного оборудования для рыбной отрасли	32	/экспертиза	Пресервы из рыбы: в зоне риска каждая вторая банка	46
	Дополнительное обслуживание клиентов	38	/стратегии	Рыба и интернет-магазины	48
	Холодильная техника на «ЛИРЕ» готова к заморозке больших объемов!	40	аквакультура /события и факты	Новости	51
			инфографика	Вылов водных биоресурсов растет	52
			компания /крупным планом	Элитный деликатес	54

рыбная сфера

№1 (07) 2013

Информационное издание
по рыбоперерабатывающей индустрии.
Зарегистрирован в Федеральной службе по надзору
за соблюдением законодательства в сфере массовых
коммуникаций и охране культурного наследия.
Свидетельство о регистрации
ПИ № ФС 77-45775 от 6 июля 2011 года

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

Издатель:
ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ «СФЕРА»

Генеральный директор:
Алексей Захаров
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
Анастасия Кочеткова
a.kochetkova@sfera.fm
Выпускающий редактор:
Елена Максимова
konditer@sfera.fm
Дизайн и верстка:
Анастасия Барина
a.barinova@sfera.fm
Корректор,
литературный редактор:
Анастасия Баева
korrektor@sfera.fm
Перевод:
Янина Крупина
Журнал распространяется
на территории России и стран СНГ.
Периодичность – 2-6 раз в год.

Использование информационных
и рекламных материалов журнала возможно
только с письменного согласия редакции.
Все рекламируемые товары имеют
необходимые лицензии и сертификаты.
Редакция не несет ответственности
за содержание рекламных материалов.
Материалы, отмеченные значком **П**,
публикуются на коммерческой основе.
Мнение авторов не всегда совпадает
с мнением редакции.
Отпечатано в типографии
«ПремиумПресс».
Подписано в печать: 08.04.13.
Тираж: 3000 экз.





Пожалуй, ни одна отрасль не является столь частым предметом дискуссий, как рыбная.

Эксперты ведут как явную, так и опосредованную полемику о том, каким образом она должна быть консолидирована, как должна осуществляться сертификация рыбной продукции, и, конечно, о том, кто виноват в проблемах отрасли.

При том что, по последним данным аналитиков портала Fishretail.ru, вылов по ряду позиций – таким как сельдь и треска – растет, цены на конечную продукцию не уменьшаются. Для участников рынка такое положение дел очевидно. Они знают не понаслышке, что цена на рыбную продукцию складывается из стоимости доставки сырья к производственным площадкам, коммунальных издержек и затрат на электроэнергию. Но ведь потребителю, который привык думать, что рыба и рыбная продукция должны стоить дешевле, чем мясо и изделия из него, все равно: он не будет переплачивать.

В этом номере наши эксперты расскажут о том, как сделать производство рыбной продукции максимально эффективным.

Редактор журнала «Рыбная сфера»
Елена Максимова

Тема номера

Морепродукты:

*экзотика
становится трендом?*



Подготовила:
Елена Максимова

Морепродуктами называют всю морскую продукцию животного происхождения, за исключением рыбы.

Фото: Shutterstock

Сегодня наши потребители могут приобрести как хорошо известную продукцию – креветки, мидии, кальмаров, осьминогов, так и более экзотическую.

Борьба за потребителя является лучшим стимулом для роста.

Рынок морепродуктов на сегодняшний день, по мнению ряда экспертов, является быстроразвивающимся. На такое развитие весьма благоприятно влияет улучшение благосостояния российского потребителя. Морепродукты перестают восприниматься нашими соотечественниками как мало-доступная экзотика.

Хотя кальмары, осьминоги, мидии, креветки не являются дешевыми, многие хозяйки даже со средним доходом ценят их пользу и быстроту приготовления и периодически покупают их для того, чтобы порадовать себя и домочадцев вкусными и легкими салатами, суши, ризотто или экзотическими супами.

Ассортимент

Морепродуктами называют всю морскую продукцию животного происхождения, за исключением рыбы. Наиболее известны и доступны российскому потребителю ракообразные – креветки, крабы, и моллюски – мидии, кальмары, осьминоги.

На рынке нашей страны можно встретить морепродукты различной степени переработки: замороженные, в том числе в виде морских коктейлей, маринованные, вяленые, копченые, а также в виде консервов или пресервов.

Пресервы из морепродуктов занимают особое место: технология их приготовления позволяет надолго сохранить и изысканный вкус деликатесов, и все их полезные свойства. При пресервировании продукт не подвергается термической обработке и, следовательно, остается свежим и не теряет свои качества, как при консервировании. Появление технологии пресервирования совершило революцию в приготовлении морских деликатесов. Неповторимый морской аромат и вкус сохраняются надолго, подчеркивая экзотичность продукта. Однако этот процесс требует особой точности в соблюдении рецептуры и технологии производства.

Представленные на рынке морские деликатесы в пресервах в основ-

ном поставляются в стеклянной таре весом 340 граммов, на пластиковых подложках, запечатанных сверху пленкой весом от 100 до 250 граммов, а также в пластиковых банках весом 400, 500 и 800 граммов, рассчитанных, как правило, на сегмент Ноге-са.

Замороженные морепродукты доходят до покупателя как упакованными в различные виды пакетов, так и не расфасованными – потребитель

пермаркетах, специализирующихся на реализации премиальных товаров.

Структура спроса

Спрос на морепродукты в России растет достаточно быстрыми темпами, при этом наши соотечественники предпочитают продукцию средней и глубокой степени переработки.

По сообщению аналитического центра информационного агентства

Наиболее известные и доступные российскому потребителю морепродукты:

ракообразные – креветки (1), крабы (2)

моллюски – кальмары (3), мидии (4), осьминоги (5)



1.



2.



3.



4.



5.

сам решает, сколько ему нужно того или иного продукта, и самостоятельно или с помощью кассира упаковывает его в целлофановый пакет и взвешивает.

Сегодня наши потребители могут приобрести как хорошо известную продукцию – креветки, мидии, кальмаров, осьминогов, так и более экзотическую. В продаже можно встретить такие виды морской живности, как брюхоногие моллюски – рапаны и трубачи; двустворчатые моллюски – клемсы и морские гребешки; головоногие моллюски – каракатицы.

Как правило, еще непривычные для обывателя морепродукты можно приобрести в интернет-магазинах или в су-

по рыболовству, за январь-сентябрь 2012 года по отношению к январю-сентябрю 2011 года импорт в Россию готовой и консервированной продукции из ракообразных, моллюсков и прочих водных беспозвоночных увеличился на 52,5% (в полтора раза), до 8,6 тыс. тонн (за январь-август т. г. – на 43,3%).

В структуре импорта основную долю занимает готовая или консервированная продукция из мидий (63%), креветок (17%), кальмаров (10%), раков (3%), осьминогов (2%). Основными экспортерами в Россию готовой и консервированной продукции из ракообразных, моллюсков и прочих водных беспозвоночных являются: Чили – 50%, или 5,3 тыс. тонн (мидии

Морские деликатесы входят в число тех продуктов, которые для потребителя с высокой покупательской способностью становятся почти повседневными и употребляются минимум 1-2 раза в неделю.

Основной ареной для дистрибуции морепродуктов являются Москва и Санкт-Петербург, где сосредоточено большое количество потребителей.



На рынке нашей страны можно встретить морепродукты различной степени переработки: замороженные, в том числе в виде морских коктейлей, маринованные, вяленые, копченые, а также в виде консервов или пресервов.



и прочие моллюски); Китай – 20%, или 2,1 тыс. тонн (креветки, кольца кальмаров и мидии, крабы и прочие ракообразные и водные беспозвоночные); Таиланд – 9%, или 0,9 тыс. тонн (креветки, кольца кальмаров, морские коктейли из морепродуктов); Индия – 8%, или 0,9 тыс. тонн (креветки).

Руководитель Аналитического центра информационного агентства по рыболовству Тимур Митупов отмечает, что по сравнению с аналогичным периодом прошлого года доля Китая значительно снизилась – на 19%, или 0,6 тыс. тонн, а у Чили увеличилась на 19%, или 3,2 тыс. тонн, в общем объеме импорта готовой и консервированной продукции из ракообразных, моллюсков и прочих водных беспозвоночных.

За анализируемый период на фоне роста импорта увеличился вылов креветок – на 0,2%, до 7,2 тыс. тонн, крабов – на 5,4%, до 34,7 тыс. тонн, труба-ча – на 2,9%, до 3,7 тыс. тонн, кальмаров – на 0,9%, до 54,2 тыс. тонн. В то же время производство ракообразных и прочих водных беспозвоночных живых, свежих или охлажденных снизилось на 10,3%, а производство и переработка ракообразных мороженных увеличились на 14,8%.

Основной ареной для дистрибуции морепродуктов являются Москва и Санкт-Петербург, где сосредото-

но большое количество потребителей, для которых в силу причин экономического характера морские деликатесы становятся почти повседневной пищей. Широкий ассортимент морских деликатесов в основном представлен в крупных сетевых супермаркетах, универсамах и гастрономах. В мелких магазинах их можно найти не всегда, за исключением сушеных кальмаров, которые продвигаются как продукт к пиву и продаются в прикассовой зоне.

Конкуренция и конкурентоспособность

В настоящее время на рыбном рынке уровень конкуренции, по оценкам Федеральной антимонопольной службы (ФАС России), соответствует умеренно концентрированным типам рынков. Уровень консолидации на рынке очень низок, притом что крупных игроков, которые могли бы осваивать океанские воды, катастрофически не хватает. Вследствие этого правительство весьма озабочено данной проблемой.

По результатам исследований специалистов DISCOVERY Research Group, среди ведущих компаний в отрасли можно выделить: «Русское море», Atlant Pacific, ООО «Дары моря», DEFA Group, «Меридиан», «Северная Компания», «Северный мир», «Балтийский берег», «Марина», «РОК-1».

Непосредственно на рынке морепродуктов лидируют ООО «Альбатрос», ООО «Поляр Сифуд Раша», ООО «Вичунай-русь», ООО «Новая Аляска», ООО «Агама Роял Гринланд», ООО «Си Прод».

По мнению экспертов, невозможно говорить о каком-то развитии российского рынка морепродуктов без создания элементов конкурентной среды, ведь борьба за потребителя является лучшим стимулом для роста. Тем не менее в настоящее время конкуренция заменяется по большей части государственным регулированием. Это очень четко видно из Стратегии рыболовного судостроения: государство выбирает проекты, решает, какие суда строить, определяет цены на суда и объем дотаций. Данный метод развития уже показал свою несостоятельность.

И все же, несмотря на то что конкуренция – это благо для отрасли, она должна вводиться постепенно.

На территории России, по оценкам экспертов, в 2012 году отмечался рост вылова морепродуктов, что должно было способствовать росту конкуренции в данном сегменте, тем более что уже сейчас в промышленных масштабах существуют оборудование и технологии, позволяющие прямо на борту рыболовческого судна наладить процесс полной, безотходной переработки рыбы и морепродуктов. Та-



Лучшее для Вас!



Мы рады пригласить Вас на ежегодную выставку SEAFOOD в Брюсселе!

Компания REICH в ранге крупнейшего мирового производителя специализированных рыбных камер рада Вам представить очередные новинки. Самая **мощная** и производительная камера REICH AIRMASTER UK FISCH третьего поколения. Камера, которая производит рыбу холодного копчения в 2 раза быстрее любого европейского производителя. Самая **интеллектуальная** камера REICH AIRMASTER IC FISCH. Камера, которая способна не только быстрее всех изготовить копченую рыбу, но и быстрее всех ее охладить до температуры упаковки. Самая **«горизонтальная»** камера REICH AIRMASTER UKQ FISCH. Камера, которая способна одновременно обрабатывать до 28 уровней филе. **Используйте весь наш потенциал для себя!**

WWW. REICH-GERMANY.DE



Представительство в России:

ООО «Райх»

192019, Санкт-Петербург, ул. Седова, 10

Тел.: +7 (812) 380-42-14

E-mail: vponomarenko@reich-germany.com

Отдел сервиса: +7 (812) 412-36-95

Представительство в Москве:

Компания «МИТПРОФИ»

Тел.: +7 (495) 989-23-08, +7 (916) 310-63-47

www.meat-profi.ru





Широкий ассортимент морских деликатесов в основном представлен в крупных сетевых супермаркетах, универсамах и гастрономах.

Модернизация рыболовецкого флота, создание грамотных логистических схем, совершенствование законодательной базы позволят насытить российский рынок отечественными морепродуктами.

ким оборудованием, например, оснащен плавзавод Highland Light компании Highland Light Seafoods, входящей в концерн American Yardarm Knot Group (США), суда индийской компании Gadre Marine Export, производящей 1500 метрических тонн замороженных морепродуктов в год и экспортирующей их под маркой в Японию, Южную Корею, Тайвань, Китай, Сингапур, Австралию и ЕС. Специалисты по оснащению судов отмечают, что большие резервы получения дополнительной доходности существуют и в России – как при модернизации крупнотоннажных судов типа БАТМ современными установками, так и при оснащении подобным оборудованием средне- и мелкотоннажных судов, где изначально оно не было предусмотрено.

Особенности сбыта улова

Однако российские рыболовы по большей части идут другим путем: продают выловленные ими морепродукты предприятиям береговой переработки, причем не всегда российским. И это вполне логично, ведь те же китайцы готовы покупать большие объемы по достаточно выгодной для рыболовов цене, после чего перерабатывают и упакованные продукты они поставляют через дистрибьюторов на российский рынок. Причем, как отмечают эксперты DISCOVERY Research Group, поставки рыбной продукции с судов, принадлежащих российским компаниям, более чем на 90% осуществляются за рубеж прямо с моря – таможенная пошлина с них не взимается.

Безусловно, модернизация рыболовецкого флота, создание грамотных логистических схем, а также совершенствование законодательной базы – это те меры, которые, скорее всего, позволили бы максимально насытить российский рынок отечественными морепродуктами и минимизировать ввоз переработанных морских деликатесов из-за рубежа. Однако для того чтобы все это выполнить, необ-

ходимы не только серьезные финансовые вложения. В частности, многие представители рыбного бизнеса жаловались на постоянные задержки в оформлении рыбных продуктов при доставке улова. В ответ на это в начале марта текущего года на совещании с правительством премьер-министр России Дмитрий Медведев подписал

постановление об упрощении таможенных правил доставки рыбы и морепродуктов в российские порты. Речь идет о морских ресурсах, добытых во внутренних водах России.

Премьер пообещал, что оформление улова теперь будет длиться не более 3 часов. Это будет возможно благодаря новым правилам добычи рыбы на шельфе, по которым рыбакам не придется заходить в порт для таможенного контроля, проверять улов будут прямо на судах. Доставка рыбы займет меньше времени.

Также Д. Медведев обещал увеличить перечень портов и специальных мест доставки, ранее утвержденных Министерством рыбного хозяйства и Росрыболовством. Эти пункты должны будут находиться в непосредственной близости от промысловых зон, чтобы ускорить доставку морепродуктов и уменьшить время на их досмотр.

В правительстве уверены, что эти меры позволят повысить конкурентоспособность наших рыбных производств, а те, в свою очередь, смогут обеспечить российских потребителей свежими и качественными морепродуктами.

Перспективы рынка

В целом, по мнению аналитиков, рынок морепродуктов в России имеет большие перспективы. В настоящее время отмечен рост реальных дохо-

дов населения, увеличение благосостояния, изменение предпочтений в еде в сторону более экзотических продуктов. Постепенно непривычные ранее для российского потребителя креветки, осьминоги, мидии становятся обычными продуктами на столе. Аналитики Foodmarkets.ru отмечают, что морские деликатесы входят в число тех продук-

Несмотря на то что конкуренция – это благо для отрасли, она должна вводиться постепенно.

тов, которые для потребителя с высокой покупательской способностью становятся почти повседневными и употребляются минимум 1-2 раза в неделю. Для прочих категорий покупателей морепродукты – «праздничный деликатес», который приобретается хотя бы раз в 3-4 месяца.

Для того чтобы ускорить процесс роста рынка морепродуктов в России, производителям необходимо обучить людей потреблять продукцию данного сегмента, напоминая им при этом о ее пользе и натуральности.

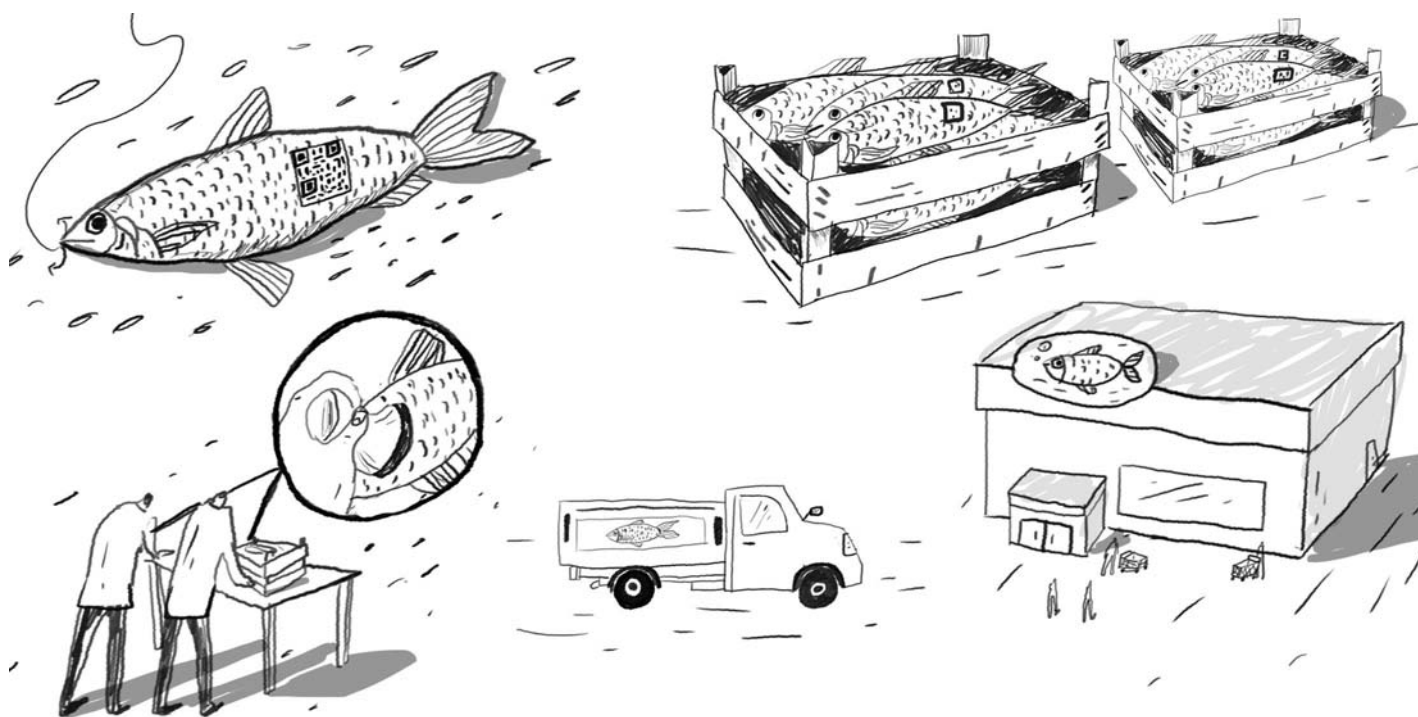
Например, многие интернет-магазины, поставляющие морепродукты как оптовым, так и розничным покупателям, не только размещают на своих сайтах рецепты, в состав которых входят экзотические дары моря, но и создают форумы, где покупатели делятся друг с другом собственным опытом потребления морепродуктов и рецептами их приготовления.

Безусловно, наплыв иностранных компаний с более дешевой и разнообразной продукцией тормозит развитие отечественных переработчиков.

Но не стоит забывать, что у современных потребителей все же больше доверия к дарам моря российского вылова и переработки, чем к импортным из Китая, и данный факт является неплохим стимулом для развития российского рынка морепродуктов. **РБ**

Подготовила: Елена Максимова

Рыбная отрасль должна быть прозрачной!



В то время как польза рыбной продукции и актуальность ее популяризации для российских потребителей обсуждаются на разных, в том числе самых высоких, уровнях, представители рыбного рынка сталкиваются со множеством серьезных проблем. Причем от большинства из них можно легко избавиться очень простым способом – введением электронной ветеринарной сертификации продукции.

Напомним, что Минсельхозом России было принято решение о запуске с 1 января 2013 года системы электронной ветеринарной сертификации, посредством которой можно будет оформлять ветеринарные сопроводительные документы как в электронном виде, так и на бумажных носителях (по выбору хозяйствующего субъекта).

Благодаря данному нововведению должны были уйти в прошлое проблемы, связанные с оформлением ветеринарных сопроводительных документов, которые являлись одними из самых актуальных и трудно решаемых вопросов для всего российского бизнеса, занимающегося

производством и торговлей продукцией животного происхождения.

Рыбный союз поддержал позицию **Министра сельского хозяйства Николая Федорова**, который заявил, что внедрение системы электронной ветеринарной сертификации «носит стратегический, государственный характер и связан с охраной здоровья нации».

Решение о внедрении этой системы готовилось специалистами в течение последних двух лет, и оно должно было привести к следующим положительным изменениям для ведения бизнеса в нашей стране:

- повышение эффективности ветеринарного надзора;
- снижение административных барьеров и повышение доступности госуслуг (в части сокращения срока оформления ветеринарных сопроводительных документов, отсутствия необходимости выплачивать крупные суммы за их оформление);
- решение вопроса обеспечения беспрепятственного доступа рыбной продукции, выловленной в безопасных промысловых районах, на внутренний российский рынок.

Справка

В основе оформления электронного ветсертификата будет находиться информация, подтверждающая безопасность промыслового участка, сформированная подведомственными Росрыболовству учреждениями. Таким образом, наконец-то будет решена проблема исполнения Постановления Правительства РФ №56-р от 21.01.2011 г., предписывавшего заменить ветеринарные сопроводительные документы копиями разрешения на вылов.

Однако прошло уже достаточно времени с момента, когда должна была заработать система электронной ветеринарной сертификации, но проект так и не запустили.

В чем же причина? Неужели участники рыбного рынка по-прежнему будут вынуждены вести бумажный учет, у которого множество недостатков? И почему специалисты рыбной отрасли так активно ратуют за введение электронной ветеринарной сертификации? Обо всем этом рассказывает **исполнительный директор Рыбного союза Сергей Гудков**:

«К сожалению, система электронной ветеринарной сертификации до сих пор никак не заработала. Дело в том, что приказ Минсельхоза был подготовлен в таком виде, что Минюст отказался его регистрировать.

Мы считаем, что добиться запуска электронной ветсертификации очень важно, поэтому работа в данном направлении будет продолжаться.

Ни в одной развитой стране невозможно представить производственное предприятие, где ведется учет на бумажных накладных. И это неудивительно: если нет компьютерного учета, для того, чтобы правильно заполнить всю документацию, необходимы серьезные трудовые затраты, многочисленный штат.

В современных реалиях почему-то никому не приходит в голову вести, например, бухгалтерский или складской учет на бумаге. При этом российские предприятия ежегодно вынуждены выписывать на бумаге свыше 55 млн ветеринарных сопроводительных документов.

С запуском электронной ветеринарной сертификации у хозяйствующих субъектов появляется возможность выбрать в качестве сопроводительных документов электронные ветеринарные сертификаты, не оплачивая дискриминационные сборы за их оформление, а рыбохозяйственный комплекс России будет ежегодно сохранять в обороте около 6 млрд рублей.

Кроме того, электронная ветеринарная сертификация позволит учитывать в компьютере весь путь прохождения рыбной



Сергей Гудков,
исполнительный
директор Рыбного союза

ПРЯМАЯ
РЕЧЬ



«Объем нелегально оборачиваемой рыбной продукции с введением электронной ветсертификации, по нашим оценкам, будет составлять не более 5% от всего рынка – это максимальный процент, который можно будет «не заметить». Ведь любой «черный» рынок, когда есть четкий порядок, невозможно закамouflировать».

продукции – с момента вылова до попадания на прилавок. Данная система сразу сделает прозрачным излишек или пропажу товара, что, в свою очередь, предотвратит нелегальный оборот рыбы.

Таким образом, компьютерный учет позволит сделать отрасль более прозрачной и повысить ее инвестиционную привлекательность. С рынка сразу уйдут «серые» игроки, которые легализуют свою продукцию с помощью поддельных бумажных сопроводительных документов. Будет все четко: если продукция, предлагаемая поставщиком, не учтена в системе электронной сертификации, это означает ее неизвестное происхождение, что по существующим законам влечет ее конфискацию и дальнейшую утилизацию.

Объем нелегально оборачиваемой рыбной продукции с введением электронной ветсертификации, по нашим оценкам, будет составлять не более 5% от всего рынка – это максимальный процент, который можно будет «не заметить». Ведь любой «черный» рынок, когда есть четкий порядок, невозможно закамouflировать».

Таким образом, альтернативой электронному учету бесчисленные бумажные сертификаты быть не могут. Причем для внедрения нововведения не нужно никаких серьезных технических программ. Загвоздка в политическом решении, которое должно быть принято на государственном уровне. **РБ**

«Есть хорошие слова Уоррена Баффетта: «Делайте дела с теми людьми, которые вам нравятся и которые разделяют ваши цели».

Евгений Болгов: Бизнес по принципу «три Д»



ФИО:

Болгов Евгений Алексеевич

Должность, компания:

генеральный директор
ООО «Дуко-Техник»

Место рождения:

поселок Усть-Мая,
Якутская АССР, Россия

Дата рождения:

25 июня 1973 года

Работает в продажах:

15 лет

Общая сумма

заключенных контрактов:

более 2 миллионов евро

Места,

где побывал в командировках:

Южная Корея, Испания, Италия,
Германия, Чехия, Словения,
Польша, Бельгия, Латвия, Турция,
практически все города России

Семейное положение:

женат, пока трое детей

Как вы начинали свою карьеру?

– Менеджером в компании «Нижегородский хлеб» в городе Нижнем Новгороде.

Расскажите о первой значимой для вас продаже. Как она повлияла на вашу карьеру?

– В «Нижегородский хлеб» в 2000 году пришел индивидуальный предприниматель, которому нужен был цех по производству печенья под ключ. Клиент держал в руках небольшой целлофановый пакет, в котором был... миллион рублей наличными (я не знал об этом). Через 20 минут выяснения технического задания он вывалил содержимое пакета на стол и раздраженно крикнул: «Я хочу делать печеньки! И если вы сегодня не заключите со мной контракт, я поеду в Москву к более умным менеджерам».

В тот момент я понял: технические вопросы важны, но гораздо важнее суметь понять, каковы приоритеты клиента, зачем он приобретает тот или иной продукт, какого результата он хочет добиться.

И чем закончилась эта история?

– Его цех, «поставленный» мной, работает до сих пор.

Какую профессию вам пророчили в детстве родные?

– Профессию инженера. Я, в принципе, им и являюсь: продающий инженер, хорошо знающий свой продукт и постоянно изучающий не только его, но и предложения моих уважаемых конкурентов.

Каковы, на ваш взгляд, главные качества хорошего менеджера?

– Качеств много. Главное, на мой взгляд, – уметь слушать и слышать. Клиент всегда вербально и невербально говорит, что и как он хочет. Надо просто уметь это выделить, выйти с ним на одну волну, подстроиться и потом уже аргументированно привести к выгодному для вас обоим решению. При этом совместное решение должно оставить клиента довольным. Ну и в нашем бизнесе продажи оборудования главное начинается после монтажа и запуска заказа,

Свои отношения с сотрудниками я строю на уважении. Никогда не пренебрегаю их нуждами.



Клиент, который сегодня у тебя купил продукции на 50 000 рублей, завтра может прийти с 10 миллионами.

Живое общение никогда не заменит телефонного. При визуальном контакте видишь глаза собеседника, его мимику, а это совсем другой уровень взаимопонимания.



на этапе гарантийного обслуживания. Я знаю несколько компаний, которые развалились, потому что просто продавали, не думая, что будет потом: у них не было ни запаса ЗИП (запчастей и принадлежностей), ни грамотных инженеров сервиса.

Для менеджера очень важно умение убеждать. У вас это качество врожденное или приобретенное? Расскажите, как оно помогает Вам в жизни?

– Отчасти врожденное – в молодости был капитаном команды КВН, отчасти приобретенное. Много читал специальной литературы, которая помогла прийти к пониманию основных жизненных процессов. Ну и опыт.

Сколько вам нужно времени, чтобы составить мнение о новом человеке?

– Час плотного общения в среднем. Часто ошибался, делая поверхностные выводы.

Если клиент насторожен, напряжен или настроен не очень дружелюбно,

Моя семья – мой талисман. Без своей жены и детей я не смог бы добиться всего, чем обладаю сейчас.

каким образом его можно расположить к себе?

– Методы зависят от каждого конкретного случая. Иногда лучше просто перенести встречу, если чувствуешь, что человек не настроен на разговор. Были в жизни случаи, когда встречал неуважение и пренебрежение. В некоторых ситуациях просто говорю: «Сегодня Вы, наверное, не в духе и не готовы к конструктивному разговору. Давайте или Вы приедете ко мне, когда Вам будет удобно, или позже, когда сможете нормально разговаривать, пообщаемся». Но это как один из вариантов ответа.

Общаясь с клиентом, вы обращаете внимание на его возраст?

– Нет. По-моему, это аспект не играет никакой роли. Имеют значение опыт ведения бизнеса, деловая хватка.

Может ли иметь место флирт при деловом общении с представителями противоположного пола? Насколько он может помочь осуществить успешную сделку?

– Флирт скорее может не помочь, а наоборот, усложнить деловое общение.

Вы делите ваших клиентов на простых и важных? Различается ли ваш подход на переговорах к VIP-партнерам и к «рядовым» клиентам?

Нет, не делю. Клиент, который сегодня у тебя купил продукции на 50 000 рублей, завтра может прийти с 10 миллионами.



Мой принцип бизнеса –
«три Д»: доверие
дороже денег. И весь
персонал нашей фирмы
настроен на это.



Какие ошибки допускают неопытные менеджеры наиболее часто?

– Они много говорят и мало слушают.

С кем у вас складываются более теплые партнерские отношения: с клиентами из регионов или со столичными заказчиками? Чувствуется ли разница в менталитете?

– Клиенты из регионов честнее и для меня лично интереснее. Столичные бывают избалованы вниманием большого количества продавцов. Особенно западных, которые предлагают «сладкие пряники» вроде больших откатов, поездок «за бугор» и т. д. Кроме того, в столице очень высока доля продажных топ-менеджеров, которым важнее 5%-й откат с гораздо большей суммы, чем предлагаем, например, мы. Наше оборудование ведь значительно дешевле немецкого.

Иногда с потенциальными партнерами можно познакомиться не только в деловой поездке, но и в других местах, например на отдыхе. Были ли у вас такие ситуации?

– Да, бывали. Иногда знакомлюсь с будущими партнерами на «Фейсбуке» или «Ютубе». Единомышленники схожи по мышлению, скорости обработки информации и способу ее подачи. С ними приятно не только вести дела, но и общаться «без галстука».

Евгений Болгов:
«В поле чувствую
себя лучше чем
в офисе. Живое
общение никогда
не заменит
телефонного.
При визуальном
контакте видишь
глаза собеседника,
его мимику,
а это совсем
другой уровень
взаимопонимания».

Есть ли у вас талисман?

– Да, это моя семья. Без своей жены и детей я не смог бы добиться всего, чем обладаю сейчас. Это мой тыл, где я набираюсь сил между командировками и переговорами.

Расскажите о самой необычной ситуации подписания договора в вашей практике.

– Это была поставка копильных камер в Челябинский регион. После третьего звонка оттуда и в общей сложности 15 минут переговоров мы получили аванс 2 миллиона рублей. Но клиент в разговоре повсеместно использовал нецензурные слова, и мне пришлось разговаривать с ним на его языке.



Сколько длились ваши самые «тяжелые» переговоры?

– Два года, причем это были переговоры с моими друзьями и мы до сих пор дружим. Все началось с коммерческого предложения на комплект оборудования стоимостью 4 млн рублей, которое я им сделал на салфетке в ресторане.

Какие города из тех, где вы бывали в командировках, Вы можете назвать любимыми? Чем они вам запомнились?

– Минск – он меня всегда радует, смешит и удивляет, Сеул, Прага. Люблю родные Воронеж, Нижний Новгород, люблю Петербург, но в плане про-

Зарплату плачу не я, не касса, а клиент. А он заплатит нам деньги только в том случае, если останется довольным нашей работой.

Единомышленники схожи по мышлению, скорости обработки информации и способу ее подачи. С ними приятно не только вести дела, но и общаться «без галстука».

Методы зависят от каждого конкретного случая. Иногда лучше просто перенести встречу, если чувствуешь, что человек не настроен на разговор.

даж это сложный регион. Кстати, только что как раз заключили первый контракт в Питере.

Вы часто говорите о работе в нерабочее время – с друзьями, семьей?

– У меня очень мудрая супруга. Она отказалась от должности коммерческого директора в своей фирме и сейчас воспитывает наших детей. И потому все глобальные изменения в фирме я обсуждаю с ней.

Вам легко удается отключаться от работы?

– Нет, работа всегда со мной. Почти все клиенты – мои друзья, у нас много общего, и в выходные мы часто созваниваемся. Хотя само понятие «выходные» для меня условное, часто они заняты планированием рабочей недели, поездок, подготовкой указаний для сотрудников.

Где Вы себя чувствуете лучше – в офисе или «в поле»? Почему?

– В поле однозначно. Живое общение никогда не заменит телефонного. При визуальном контакте видишь глаза собеседника, его мимику, а это совсем другой уровень взаимопонимания.

К своим сотрудникам вы предъявляете высокие требования? Какие?

– Высокие. Мой принцип бизнеса – «три Д»: доверие дороже денег. И весь персонал нашей фирмы настроен на это. Зарплату плачу не я, не касса, а клиент. А он заплатит нам деньги только в том случае, если останется довольным нашей работой.

Как Вы мотивируете своих сотрудников на высокий объем продаж?

– Бонусы в случае удачи и штрафы в случае повторной ошибки. Увольнение, если сотрудник «не наш». Помимо этого, свои отношения с коллегами я строю на уважении. Никогда не пренебрегаю их нуждами.

По своей сути продажник больше предприниматель или исполнитель?

– Значение английского слова manager гораздо шире, чем то, что мы подразумеваем в России. Я, например, general manager – предприниматель, конечно.

Вы любите смотреть фильмы с сюжетами о бизнесе? Назовите фильм, который показали бы своему отделу продаж.

– «Ослепленный желанием». Дьявол в облики красивой женщины вербально и невербально зомбировал главного героя. Но делал это так элегантно, красиво, по-женски, что клиент всегда оставался доволен. Отличная комедия.

А на книги время остается?

– Да, читать люблю, особенно фантастику. Хайнлайн, Перумов, Лукьяненко, Панов и др. Но уже перешел на электронные в основном. В походный рюкзак не помещаются бумажные.


Какая книга, по-вашему, является энциклопедией продаж?

– «Практика продаж» Рудольфа Шнаппауфа – лучшее из того, что видел. В нашей компании она становится настольной книгой для всех менеджеров.

Если бы у вас были неограниченные ресурсы, что бы Вы подарили своему клиенту на юбилей?

– Здоровье. Это единственное, что убывает с возрастом.

Что вы считаете самым важным в жизни?

– Семью, вырастить из моих детей себе смену, личностей, которые будут патриотами и будут строить сильную Россию. 

День «в поле»

В деловую поездку я обязательно беру с собой Macbook, iPhone и любимый рюкзак с девайсами и чистыми носками.

Находясь в пути, я делаю свою работу. Ее, как правило, много.

Перед переговорами я собираю по максимуму информацию о клиенте: анализирую все, что можно найти в свободном доступе или узнать через знакомых.

Если я опаздываю на встречу – звоню заранее и предупреждаю, насколько могу опоздать. Увы, в Москве это не редкость. Кстати, есть один совместный проект с южнокорейским машиностроительным заводом, который позволит сделать пробки в Москве редкостью. Достучаться бы до властей.

Если мой потенциальный клиент опоздал на встречу – я понимаю, что это форс-мажор. От него никто не застрахован. Однажды поехал на переговоры, а меня «боднул» КамАЗ. Это Россия!

Могу ли я моментально определить, готов ли человек заключить контракт?

Нет, не могу. Я обычный человек, и, как правило, все люди, с кем я общаюсь, умные и могут скрывать свои эмоции. Заинтересованность вижу, но она не является гарантией успешной сделки. На рынке я не один.

Хотя бывают и сложные случаи – дураки и лгуны. Увы, и в бизнесе они встречаются. Это самый сложный случай. Если человек начинает врать и изворачиваться в первые минуты общения – ухожу от контакта. Это не мой клиент. Есть хорошие слова Уоррена Баффетта: «Делайте дела с теми людьми, которые вам нравятся и которые разделяют ваши цели».

После подписания договора, собственно, и начинается основная работа. Продать – это 10% успеха. Остальные 90% реализуются после заключения контракта.



Согласно данным Центра системы мониторинга рыболовства и связи, по итогам пяти недель 2013 года российские рыбаки добыли 376,8 тыс. тонн водных биологических ресурсов.

Цены на рыбу и морепродукты в Москве снизились

Согласно данным Центра системы мониторинга рыболовства и связи, по итогам пяти недель 2013 года российские рыбаки добыли 376,8 тыс. тонн водных биологических ресурсов.

С начала 2013 года рыбаки выловили:

- 184 тыс. тонн минтая, что на 19 тыс. тонн превышает аналогичный показатель 2012 года;
- 74,6 тыс. тонн сельди, что на 4,4 тыс. тонн выше показателя прошлого года;
- 46,5 тыс. тонн трески, что на 1,7 тыс. тонн больше аналогичного прошлогоднего показателя;
- 9,1 тыс. тонн наваги, что на 1 тыс. тонн выше аналогичного показателя 2012 года;
- 5,3 тыс. тонн камбалы, в этом году выловлено на 0,5 тыс. тонн больше, чем с начала 2012 года;

Prices for fish and seafood in Moscow have fallen

According to data by the Centre of Fishery and Communications Monitoring System, Russian fishermen have caught 376.8 thousand tons of biological water resources in 5 weeks of 2013.

From the beginning of 2013, fishermen have caught:

- 184 thousand tons of pollock, which is 19 thousand tons more than at the same time in 2012;
- 74.6 thousand tons of herring, which is 4.4 thousand tons more than the last-year level for the same time;
- 46.5 thousand tons of cod, which is 1.7 thousand tons more than the same-time amount a year ago;
- 9.1 thousand tons of navaga, which is 1 thousand tons more than the same-time amount for 2012;
- 5.3 thousand tons of flounder, this year the amount is 0.5 thousand tons more than in the beginning of 2012;



Автор:

Анна Евангелева,
аналитик Fishretail.Ru
E-mail:
a.evangeleeva@gmail.com

Author:

Anna Evanguleeva
Fishretail.Ru analyst
E-mail:
a.evangeleeva@gmail.com

- 1,7 тыс. тонн крабов, что на 0,7 тыс. тонн ниже показателя отчетного периода прошлого года;
- 1 тыс. тонн креветки, что сопоставимо с показателем отчетного периода прошлого года;
- 0,4 тыс. тонн макруруса, что меньше этого же периода 2012 года на 0,1 тыс. тонн;
- 0,4 тыс. тонн терпугов, что по сравнению с тем же периодом прошлого года на 0,3 тыс. тонн ниже;
- 0,5 тыс. тонн окуней, что на 0,2 тыс. тонн больше, чем за период с начала прошлого года.

По данным Fishretail на пятой неделе 2013 года в Москве отмечено сокращение оптовых цен на рыбу и морепродукты по большей части позиций. Наиболее заметно подешевели путассу, сельдь (тушка 300-350+) и треска бг – на 2%: до 28,9 руб./кг, 62,7 руб./кг, и 78,0 руб./кг соответственно. Цены на горбушу сг и тушку хека упали по итогам недели на 1% – до 68,1 руб./кг и 100,9 руб./кг соответственно. Немного опустилась цена на минтай бг – на 0,3%, до 60,1 руб./кг. Тушка кальмара подорожала на 1%, до 84,8 руб./кг.

В Санкт-Петербурге ситуация обратная: по большей части позиций по итогам пятой недели мы наблюдаем рост оптовых цен. Максимальный темп роста за это время зафиксирован в отношении горбуши сг и тушки кальмара – на 3%, до 67,4 руб./кг и 76,7 руб./кг соответственно. На 2% подорожал минтай бг – до 61,5 руб./кг. На 1% выросли оптовые цены в отношении сайды бг и трески бг – до 72,1 руб./кг и 83,5 руб./кг. Сельдь (тушка 300-350+) подорожала за неделю на 0,5%, до 54,1 руб./кг; окунь бг (калибр 200-500+) на 0,2% – до 167,4 руб./кг. Отрицательная динамика зафиксирована по двум позициям: тушка хека подешевела на 1%, до 95,1 руб./кг, путассу – на 0,04%, до 24,3 руб./кг. **fs**

В Санкт-Петербурге отрицательная динамика зафиксирована по двум позициям: тушка хека подешевела на 1%, до 95,1 руб./кг, путассу – на 0,04%, до 24,3 руб./кг.

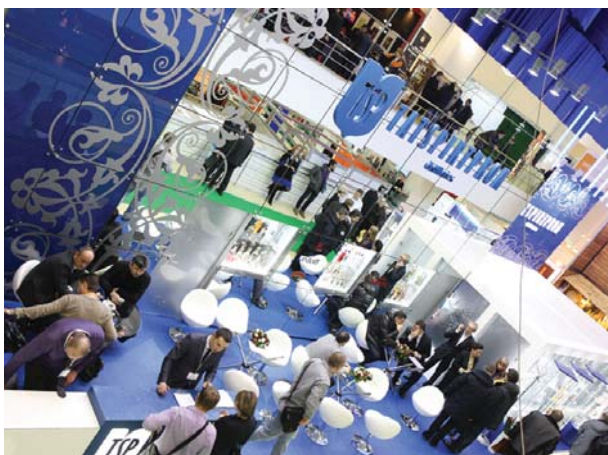
According to data by the Centre of Fishery and Communications Monitoring System, Russian fishermen have caught 376.8 thousand tons of biological water resources in 5 weeks of 2013.

- 1.7 thousand tons of crabs, which is 0.7 thousand tons lower than in the same time last year;
- 1 thousand tons of shrimp, which is nearly the same as for the reviewed period a year ago;
- 0.4 thousand tons of whiptail, which is 0.1 thousand tons less than during the same time in 2012;
- 0.4 thousand tons of rock trouts, which is 0.3 thousand tons less than the amount for the same period for last year;
- 0.5 thousand tons of perch, which is 0.2 thousand tons more than in the beginning of 2012.

According to Fishretail, during the 5th week of 2013, the decrease of producer prices for the most positions of fish and seafood was noticed. The biggest fall in prices was for poutassou, herring (whole round 300-350+) and headed cod – 2% to 28.9 rubles/kilo, 62.7 rubles/kilo, and 78.0 rubles/kilo correspondingly. Prices for humpback salmon with heads and whole round horse mackerel have fallen 1% to the end of the week – to 68.1 rubles/kilo and 100.9 rubles/kilo correspondingly. The price for headed pollock have slightly fallen – 0.3% to 60.1 rubles/kilo. Whole round squid became 1% more expensive, having reached 84.8 rubles/kilo.

In St.Petersburg, we can see the opposite situation – for the end of the 5th week of 2013, we can see the increase of producer prices for most positions. The maximum growth rate for this time was noticed for humpback salmon with heads and whole round squid – 3% to 67.4 rubles/kilo and 76.7 rubles/kilo correspondingly. Headed pollock has become 2% more expensive, with 61.5 rubles/kilo. The producer prices for headed cod and coalfish have grown 1% – for 72.1 rubles/kilo and 83.5 rubles/kilo. Herring (whole round 300-350+) has become 0.5% more expensive in a week to 54.1 rubles/kilo, headed perch (caliber 200-500+) – 0.2% to 167.4 rubles/kilo. The negative dynamics was seen for two positions: whole round horse mackerel became 1% cheaper to 95.1 rubles/kilo, poutassou – 0.04% to 24.3 rubles/kilo. **fs**

In St.Petersburg the negative dynamics was seen for two positions: whole round horse mackerel became 1% cheaper to 95.1 rubles/kilo, poutassou – 0.04% to 24.3 rubles/kilo.



С 11 по 15 февраля в Москве прошла 20-я Международная выставка продуктов питания, напитков и сырья для их производства «Продэкспо-2013». Свыше 2200 компаний из 63 стран мира демонстрировали свою продукцию, ноу-хау и передовые технологии во всех павильонах «Экспоцентра» на Красной Пресне на площади, превышающей 47 тыс. кв. м (нетто) или 100 тыс. кв. м (брутто).



Информация предоставлена
пресс-службой КВК «Империя»

Подготовила: **Светлана Карельская**

Все тренды продовольственного рынка

По словам **Сергея Беднова, генерального директора ЦВК «Экспоцентр»**, с 1994 года смотр вырос в пять раз. Причем увеличивается не только количество экспонентов, но и число национальных экспозиций: в этом году на государственном уровне в смотре участвовали 34 страны. Впервые с национальными экспозициями приехали компании из Армении, Марокко, Парагвая и Черногории. «Расшире-

ние национальных экспозиций говорит о том, что есть повышенный интерес со стороны иностранных предпринимателей к российскому продовольственному рынку», – подчеркнул господин Беднов на открытии выставки.

В то же время значительно выросли экспозиции российских предприятий. Пищепром России на «Продэкспо-2013» представляли 1450 экспонентов. Отечественные эксперты с удовлетвори-

ем отмечали, что многие из них могут успешно конкурировать с лучшими мировыми производителями.

Смотр «Продэкспо-2013» традиционно сопровождала обширная деловая программа. В рамках выставки состоялись VIII Всероссийский алкоконгресс, VIII Всероссийский торговый форум, IV Форум производителей и ретейлеров, VII Всероссийский продовольственный форум.



Выставка приобрела особую актуальность в условиях вступления России в ВТО. Эта тема, а также вопросы продовольственной безопасности оказались в центре обсуждения на многих мероприятиях деловой программы, таких как конференция «Перспективы развития пищевых и перерабатывающих отраслей агропромышленного комплекса с учетом вступления России в ВТО». В ее работе приняли участие более 100 человек, в том числе: представители крупнейших предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности, отраслевых союзов и ассоциаций, научного и экспертного сообщества, федеральных и региональных органов исполнительной власти.

В ходе дискуссии были затронуты актуальные вопросы развития отечественного АПК в условиях ВТО, в том числе: поддержки отдельных подотраслей пищевой и перерабатывающей промышленности, развития агропродовольственного рынка, нормативного правового и технического регулирования, применения механизмов внутренней продовольственной помощи.

С докладом выступил **Михаил Орлов, директор Департамента регулирования агропродовольственного рынка, рыболовства, пищевой и перерабатывающей промышленности Министерства сельского хозяйства РФ**. Он заявил, что «в ближайшие 4-5 лет Россия должна полностью обеспечить свою независимость по всем основным видам продовольствия. Однако решение этой задачи невозможно без существенного повышения конкурентоспособности отечественной пищевой и перерабатывающей промышленности».

Выставка также продемонстрировала, что сейчас российский рынок про-

довольствия начал осваивать нишу здорового питания. Большой интерес в профессиональной среде вызвали представленный на «Продэкспо-2013» ежегодный салон «Здоровое питание», а также конференция «Развитие рынка БИОпродукции в России». Кроме того, впервые в этом году на выставке работал Международный ЭкоБиоЦентр, который, в частности, разъяснял вопросы сертификации экопродукции.

«Продэкспо-2013» также положила начало реализации нового проекта – «Экспоцентр» – за выставки без контрафакта». Его задача – противодействовать демонстрации на выставках контрафактной продукции, незаконному копированию экспонируемых новых разработок.

В номинации «Рыба и морепродукты» были представлены на дегустацию 54 образца от 24 предприятий. В результате награждены 30 образцов рыбной продукции от 22 предприятий.

Повышенным спросом участников и посетителей «Продэкспо-2013» пользовался работавший на выставке Центр закупок сетей, который стал эффективной площадкой для прямых контактов производителей и поставщиков с ведущими торговыми сетями. Центр давал возможность договориться о поставках со 100 сетями одновременно. В итоге состоялись тысячи деловых переговоров. Впервые в этом году Центр закупок сетей дополнил раздел по собствен-

Свыше 2200 компаний из 63 стран мира продемонстрировали свою продукцию, ноу-хау и передовые технологии во всех павильонах «Экспоцентра» на Красной Пресне на площади, превышающей 47 тыс. кв. м (нетто) или 100 тыс. кв. м (брутто).

ным торговым маркам и по онлайн-торговле.

12-14 февраля в рамках деловой программы КВК «Империя», постоянного партнера ЦВК «Экспоцентр», на выставке «Продэкспо» состоялись девять бизнес-мероприятий: четыре профильные конференции, два Центра закупок сетей, два конкурса для производителей и гурме-фуршет директоров. В мероприятиях приняли участие 1250 участников продовольственного бизнеса, 90 экспертов и первых лиц индустрии, в том числе закупщики 130 федеральных и региональных розничных сетей. В Центрах закупок сетей достигнуты договоренности о поставках продуктов питания в сети на сотни миллионов долларов.

В ходе Всероссийского торгового форума были затронуты вопросы взаимодействия поставщиков и потребителей, в частности тема продвижения продукции.

По словам **Григория Трусова (президент консалтинговой компании «Контакт-Эксперт»)**, в наши дни «работает» только «маркетинг аутентичности». Потребителю больше неинтересны «легенды о бренде». Сегодня поведение в точке продаж обусловлено поиском «подлинности» продукта: покупатель смотрит на состав, выбирает, переворачивая упаковку. И маркетолог должен учитывать эту изменившуюся психологию потребления при разработке механизмов увеличения продаж. Один из способов, который,



по мнению специалистов, может подтолкнуть человека к покупке того или иного товара – «дескриптор» (непреднамеренный элемент коммуникации, говорящий о качестве продукта) – например, им может послужить глубокая выемка в дне бутылки вина. Дескриптор делает продукт подлинным

Выставка приобрела особую актуальность в условиях вступления России в ВТО. Эта тема, а также вопросы продовольственной безопасности оказались в центре обсуждения на многих мероприятиях деловой программы.

в глазах покупателя, а значит, достойным приобретения.

Также Г. Трусов отметил, что сегодня, при условии что продукт рассчитан на молодую потребительскую аудиторию, реклама в социальных сетях работает лучше, чем телевизионная.

По мнению **Игоря Дымшица, директора по маркетингу компании «Молочное Дело»**, главное в продвижении продовольственного бренда – потребительские качества самого продукта. Как отметил эксперт, никакие маркетинговые ухищрения не смогут сделать товар хитом. Стать хитом бренд сможет только в случае наличия при выводе на рынок потребительских характеристик, превосходящих лидера в данной категории.

Важной составляющей деловой программы стали престижные профессиональные конкурсы: «Лучший продукт», «Инновационный продукт «Продэкспо-2013», «Выбор сетей», VIII

Международный конкурс на лучшую упаковку и этикетку для пищевой продукции «ПродЭкстраПак», XV Международный дегустационный конкурс «Москва-2013».

По традиции ведущий отраслевой конкурс «Лучший продукт-2013» был организован фирмой «Агроэкспосервис» под эгидой Центральной дегустационной комиссии Министерства сельского хозяйства РФ с целью поддержки отечественных производителей, расширения ассортимента и продвижения их продукции на отечественный и зарубежный рынок.

На конкурсе были представлены 1475 образцов продукции от 461 предприятия. Гран-при награждены 12 образцов, золотыми медалями – 202, серебряными – 217, бронзовыми – 154 и дипломами – 121 образец продукции, наградой «Золотая звезда» в номинации «Лучший инновационный продукт» – 10 образцов.

В номинации «Рыба и морепродукты» были представлены на дегустацию 54 образца от 24 предприятий. В результате награждены 30 образцов рыбной продукции от 22 предприятий.

По итогам конкурса было вручено:

Гран-при Группе компаний «Русский икорный дом» (Россия) за икру осетровых рыб зернистую соленую «Премиум-Премьер». Золотыми медалями отмечены 10 образцов, серебряными – 8, бронзовыми – 4.

Медалями были отмечены:

ООО «Флотокеанпродукт» (г. Москва), ООО «ЭКОР» (г. Москва), ООО «Морские Традиции» (Московская обл.), ТД «Русский осетр» (г. Москва), ОАО «Калининградский тарный комбинат» (г. Калининград), ООО «Русский рыбный мир» (г. Москва), ООО «БАРКО» (Московская обл.), ЗАО «Русский икорный дом» (г. Москва), ООО «ЭМПИРИКА РУС» (г. Москва), ООО «КАЛА Я МАРЬЯПОЯТ» (Республика Карелия), ООО «Атлантрыбторг» (г. Москва), ОАО «Белрыба» (г. Минск), ООО «Новый склад» (Московская обл.) и др. Все участники, удостоенные наград, получили не только признание потребителей. Ввиду того что на смотре присутствовали представители отделов закупок предприятий розничной торговли различных форматов и ценовых сегментов, лауреаты конкурса смогли лишний раз обратить на себя внимание потенциальных партнеров. **РР**

Комментарий лауреата конкурса
«Лучший продукт – 2013»



Сергей Забродин,
менеджер по продажам компании «Экор»

В конкурсе, который проходит в рамках смотра «Продэкспо», мы участвуем третий год подряд – с 2011 года. Каждый год мы выставляем на суд жюри разную продукцию. В 2011 году это были пресервы сельди, в прошлом году – слабосоленые семга и форель, в этом году мы участвовали в конкурсе с семгой и форелью холодного копчения (нарезка и куски).

При дегустации данного вида продукции, как правило, оцениваются плотность, цвет, запах, степень просоленности и прокопченности.

Безусловно, звание лауреата конкурсов подобного масштаба дает производителю ряд конкурентных преимуществ.

ufi
Approved
Event



INPRODMASH®

22

МЕЖДУНАРОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА
ОБОРУДОВАНИЯ И ТЕХНОЛОГИЙ ДЛЯ ПИЩЕВОЙ
И ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

ufi
Approved
Event



UPAKOVKA®

14

МЕЖДУНАРОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА
ОБОРУДОВАНИЯ И ТЕХНОЛОГИЙ ДЛЯ УПАКОВКИ



10-12 сентября 2013

При поддержке Министерства аграрной политики и продовольствия Украины

Место проведения:

Украина, Киев, Броварской пр-т, 15
Международный выставочный центр

Организатор:



тел./факс: +38 (044) 456 38 04

www.inprod mash.ua • www.upakovka.ua

Официальные партнеры:



Интернет-партнер:



Информационная поддержка:



Подготовила: **Светлана Карельская**

Российско-японское сотрудничество

В прошлом году Российским советом по международным делам был подготовлен доклад «Совместные российско-японские отношения и перспективы их развития», в котором рассматривались основные проблемы и возможности взаимодействия этих двух стран, в том числе в рыбной отрасли.

В докладе было отмечено, что Азиатско-Тихоокеанский регион все увереннее выходит в лидеры развития мировых политических, экономических и военно-стратегических процессов. По мнению специалистов, на этом фоне отношения России и Японии – двух ведущих государств региона – характеризуются усредненным уровнем их состояния и отсутствием поступательного динамичного развития. «Ни Москва, ни Токио по-прежнему не имеют собственного стратегического видения перспектив создания нового качества взаимодействия и сотрудничества, отвечающего новым реалиям как ситуации в Азиатско-Тихоокеанском регионе, так и в глобальном масштабе», – говорится в докладе.

Совместная научно-техническая работа

В марте этого года в Федеральном агентстве по рыболовству состоялась 29-я сессия Российско-японской сме-



29-я сессия Российско-японской смешанной комиссии по рыбному хозяйству. Комиссия создана в соответствии с Соглашением между Правительством СССР и Правительством Японии о сотрудничестве в области рыбного хозяйства от 12 мая 1985 года.

шанной комиссии по рыбному хозяйству. Комиссия создана в соответствии с Соглашением между Правительством СССР и Правительством Японии о сотрудничестве в области рыбного хозяйства от 12 мая 1985 года. Российскую межведомственную делегацию возглавил **представитель Российской Федерации в Смешанной комиссии, заместитель руководителя Росрыболовства Александр Фомин**, японскую – **представитель Японии в Смешанной комиссии, заместитель начальника Управления контроля за ресурсами Департамента рыболовства Японии Хасе Сигето**.

В ходе сессии Смешанной комиссии обсуждались направления российско-японского сотрудничества в области рыбного хозяйства, в том числе прове-

дение научных исследований, необходимых для сохранения, воспроизводства, оптимального использования запасов лососей, образующихся в реках сторон.

Среди основных тем обсуждения также были: условия промысла лососей российского происхождения японскими рыбаками в 200-мильной зоне Японии, а также принимаемые сторонами меры в целях предотвращения добычи лососей судами третьих стран за пределами 200-мильных зон.

Сессия Смешанной комиссии продолжилась до 15 марта 2013 года.

Как отметили в пресс-службе Росрыболовства, Япония и Россия изучают тихоокеанских лососей по национальным программам, которые включают такие мероприятия, как проведение исследований по изуче-



Япония и Россия изучают тихоокеанских лососей по национальным программам, которые включают такие мероприятия, как проведение исследований по изучению морского периода жизни лососей, изучение условий воспроизводства.

нию морского периода жизни лососей, изучение условий воспроизводства и др.

По утверждению специалистов, вопрос воспроизводства лососей в Тихоокеанском бассейне стоит очень остро. К совместным мерам можно отнести ежегодные договоренности об условиях промысла лососей российского происхождения японскими рыбаками в северо-западной части Тихого океана, которые закрепляются протоколами сессий Смешанной комиссии по рыбному хозяйству и межправительственных консультаций.

Основные пункты российско-японской Программы НТС (научно-технического сотрудничества) по лососю на 2013 год включают:

- сбор биологических материалов в морской период жизни, исследование экологии и распределения лососей по стадам;
- исследования по разработке биотехнологий разведения и условий воспроизводства лососей.

Привлечение инвестиций в рыбопереработку

Будут ли столь же детально прорабатываться вопросы сотрудничества России и Японии в области рыбопереработки, пока не ясно. При этом одной из важных областей инвестиционного сотрудничества экспертам видится переработка рыбы и морепродуктов. Россия, безусловно, заинтересована в экспорте в Японию продукции с более высокой добавленной стоимостью. Поэтому, отмечают

эксперты, следует стремиться создавать в указанной области совместные предприятия с участием японского капитала. Этому могут способствовать также особые экономические зоны, которые, считают специалисты, надо активно создавать не только в европейской части России, но и на Дальнем Востоке.

Исходя из спроса

Япония является большим потребительским рынком сбыта морепродуктов, причем поставки в данном на-

Для России суrimi – сравнительно новый продукт, однако его производство освоено уже несколькими предприятиями нашей страны, и поставки суrimi со стороны РФ на японский рынок осуществляются, хотя и в сравнительно скромных объемах.

правлении растут с каждым годом. Суrimi также является востребованным японскими покупателями продуктом, экспорт данного рыбного фарша всегда показывал стабильный рост.

Аналитики Fishretail.ru отмечают, что в последние годы экспорт суrimi в Японию показывал положительные результаты: в 2010 году он оценивался в 44,7 млн долларов США, что на

160,6% выше по сравнению с 2009 годом. Землетрясение и цунами в Японии в марте 2011 года понизили спрос на эти товары в краткосрочной перспективе, потому что японцы сократили свои расходы, чтобы сэкономить деньги. Это уменьшило экспорт суrimi в Японию в 2011 году до 38,7 млн долларов США, что на 13,5% меньше, чем за 2010 год.

В 2012 году экспорт суrimi в Японию показал признаки восстановления, увеличившись на 2,9% в стоимостном выражении с 2011 года.

На сегодняшний день основными поставщиками суrimi в Японию являются Вьетнам, Таиланд, Индия и Индонезия.

Для России суrimi – сравнительно новый продукт, однако его производство освоено уже несколькими предприятиями нашей страны, и поставки суrimi со стороны РФ на японский рынок осуществляются, хотя и в сравнительно скромных объемах.

Так, в прошлом году, по сообщению Союза дальневосточных рыбаков, японская компания Maruha Nichiro начала закупать суrimi производства российской плавбазы «Виктория». Российская рыбопромысловая компания начала производить суrimi за четыре месяца до начала поставок. Мощности позволяли на тот момент вырабатывать до 100 тонн продукции в сутки.

Хочется верить, что две страны с богатыми водными биоресурсами будут искать все возможные пути взаимовыгодного сотрудничества. **РС**

Подготовила:



Елена Максимова

Рыбная продукция станет дешевле?

Еще с советских времен рыбу принято считать дешевым продуктом. Даже сегодня, спустя более 20 лет, нередко можно слышать недовольные высказывания потребителей о том, что рыба, даже не деликатесных сортов, стала неоправданно дорогой – дороже мяса. Не все наши соотечественники понимают, что цена на данную продукцию зависит от множества факторов.

На фоне больших отечественных уловов последних лет было бы логично ожидать снижения цен на данную продукцию, однако в розничной торговле между добытчиком и покупателем существует «буферная зона» в виде перекупщиков и продавцов рыбы, которая в значительной мере нивелирует динамику оптовых цен.

Специалисты, занимающиеся мониторингом рыбного рынка, помогут нам понять, существует ли динамика розничных цен на рыбу и от чего она зависит.

Комментарий эксперта
Анна Евангелеева,
аналитик Fishretail.Ru:

– По данным Центра системы мониторинга рыболовства и связи, за девять недель 2013 года производство продукции рыбной пищевой товарной во всех бассейнах составило 460,4 тыс. тонн. Основная доля произведена в Дальневосточном бассейне – 346,4 тыс. тонн, из них на внутренний рынок было отправлено 150 тыс. тонн, 110 тыс. тонн – на экспорт. Консервов и пресервов рыбных и из мо-

репродуктов произведено в количестве 23,2 млн усл. банок.

К началу 10-й недели суммарный объем вылова российскими рыбаками составил 855,4 тыс. тонн водных биологических ресурсов.

Для большей наглядности продемонстрируем объемы производства и поставок продукции рыбной пищевой товарной, а также консервированной в разрезе бассейнов по итогам девяти недель 2013 года в таблице.

По данным Fishretail, на девятой неделе текущего года в Москве отмечено сокращение оптовых цен на рыбу и морепродукты по большей части позиций. Так, наиболее заметно упала цена на минтай бг – на 4%, до 57,9 руб./кг. Сельдь (тушка 300-350+) подешевела за неделю на 3%, ценник снизился до отметки 61,8 руб./кг. На 2% подешевели путассу и сайда бг – до 27,0 руб./кг и 76,2 руб./кг соответственно. Цена на тушку хека упала на 0,2%, до 96,8 руб./кг, на треску бг – на 0,1%, до 77,1 руб./кг. Рост отмечен по трем позициям: горбуша сг подорожала на 0,1%, до 65,9 руб./кг, окунь бг (калибр 200-500+) – на 0,5%, до 159,5 руб./кг, тушка кальмара – на 0,1%, до 77,2 руб./кг.

В Санкт-Петербурге на девятой неделе мы также наблюдаем тенденцию по сокращению ценовой планки. Здесь наиболее заметно снизилась оптовая цена на треску бг – на 4%, до 81,6 руб./кг. Цена на путассу опустилась на 3% за неделю – до 23,2 руб./кг. Тушка хека подешевела на 2%, до 92,5 руб./кг. Сокращение на уровне 1% приходится на горбушу сг (до 70,0 руб./кг) и минтай бг (до 61,7 руб./кг). На 0,3% подешевел окунь бг (калибр 200-500+) до 167,0 руб./кг. В то же время за месяц в Северной столице выросла оптовая цена на сельдь (тушка 300-350+) – на 2%, до 52,9 руб./кг, а также подорожала сайда бг – на 1%, до 73,4 руб./кг, и тушка кальмара – на 0,3%, до 77,4 руб./кг. **РБ**

	Производство, тонн	Поставки на внутренний рынок и в другие страны, тонн
Продукция рыбная пищевая товарная (без рыбных консервов), тонн		
Дальневосточный бассейн	346 413	259 708
Северный бассейн	89 445	60 753
Западный бассейн	18 168	13 595
Азово-Черноморский бассейн	5 901	5 527
Волжско-Каспийский бассейн	460	403
Консервы и пресервы рыбные и из морепродуктов, туб		
Дальневосточный бассейн	17 699	9 639
Северный бассейн	5 486	5 432
Западный бассейн	20	–

*по данным ЦСМС

Информация предоставлена порталом
рыбного рынка Fishretail.Ru

X5 и Рыбный союз будут сотрудничать по Кодексу добросовестных практик

Крупнейшая в России розничная компания по объемам продаж X5 Retail Group N.V. и представители ведущего отраслевого объединения рыбного рынка – НО «Рыбный союз» – договорились о создании рабочей группы для разработки эффективных практик по продвижению рыбной продукции, совершенствованию системы контроля качества и подбору сбалансированного ассортимента в торговых сетях.

Встреча состоялась в рамках реализации Кодекса добросовестных практик. В переговорах участвовали: исполнительный директор Рыбного союза Сергей Гудков, представители руководства основных игроков рыбного рынка – компании «Агама», «Акра», «Дансток», «Меридиан», «РОК-1», «Русское море», «Русская рыбная компания», «Магуро», «Уренхолт», «Атлант-Пасифик», «СК Ритейл», «Си Прод», «Вичунай», «Альбатрос Сифуд», «Талекс Трейд», «Морская планета», «Дефа». X5 представляли коммерческий директор Поль Мартинс, директор по региональным закупкам Денис Васильев, директор департамента по закупкам СТМ и товаров первой цены Андрей Кравец и директор по качеству Светлана Чебарова.

Участники обсудили совместные действия товаропроизводителей и розничной торговли, направленные на устойчивое развитие категории «Рыба» в потребительской корзине россиян. Учитывая сезонность вылова наиболее популярной у потребителя рыбы (горбуша, сельдь и др.), продукция из которой должна круглогодично присутствовать на полках магазинов, было достигнуто взаимопонимание о необходимости выработки долгосрочной стратегии по ее продвижению.

Коммерческий директор X5 Retail Group Поль Мартинс обратил внимание на то, что наличие сбалансированного и высококачественного ассортимента рыбной продукции формирует у покупателя особое отношение и позитивное восприятие торговой сети.

«Со свежей и свежеприготовленной рыбой должна четко работать логистика. Наличие на прилавке в хорошем ассортименте свежей, копченой и прочей готовой к употреблению рыбы – это показатель качества управления всей сетью», – отметил г-н Мартинс.

Прямая
речь



Поль Мартинс,
коммерческий директор
X5 Retail Group :

«Наличие на прилавке в хорошем ассортименте свежей, копченой и прочей готовой к употреблению рыбы – это показатель качества управления всей сетью».



Михаил Сусов,
директор по
корпоративным
отношениям X5
Retail Group N.V. :

«Встречи менеджеров X5 Retail Group с отраслевыми союзами, согласно принципам Кодекса добросовестных практик, становятся доброй традицией».



Сергей Гудков,
исполнительный
директор Рыбного союза :

«Важнейшей задачей Рыбного союза является удвоение категории «Рыба» на полках магазинов».

Стороны пришли к единому мнению, что очень важно наладить системный контроль над качеством рыбной продукции, одновременно предоставляя потребителю максимум информации о продукте на удобной и красивой упаковке, просвещая его через СМИ и рекламу о полезных свойствах рыбы и морепродуктов. Участники встречи также договорились, что при обнаружении партий некачественной или опасной рыбной продукции торговые сети будут отказывать в сотрудничестве.

Представители Рыбного союза и сетевой розницы подтвердили необходимость проведения слаженной совместной работы участников рыбного рынка и ретейлеров.

Исполнительный директор Рыбного союза Сергей Гудков:

«Важнейшей задачей Рыбного союза является удвоение категории «Рыба» на полках магазинов, что невозможно сделать без слаженной совместной работы добытчиков, переработчиков и розничной торговли. В то же время мы должны просвещать потребителя, только так мы построим цивилизованный потребительский рынок».

Директор по корпоративным отношениям X5 Retail Group N.V. Михаил Сусов:

«Встречи менеджеров X5 Retail Group с отраслевыми союзами, согласно принципам Кодекса добросовестных практик, становятся доброй традицией. С конца февраля мы провели переговоры о совместных действиях с участниками Национального союза производителей молока, Национальной ассоциацией производителей мясной продукции и теперь с Рыбным союзом. X5 готова продолжать этот нужный и полезный диалог со всеми отраслевыми объединениями и проводить подобные встречи регулярно». **РС**

В Приморье рыбой будут торговать в новом формате

В 2013 году во Владивостоке начнется строительство одного из первых современных рыбных рынков. Сейчас компании, специализирующиеся на прибрежном промысле, продают в городе свою продукцию на 15 специальных площадках.

Рынок будет расположен в районе Второй речки. Как сообщили в пресс-службе администрации Приморского края, он будет не единственным во Владивостоке. В качестве места для строительства еще одного рыбного рынка рассматривается площадка в районе набережной Цесаревича под опорой моста через бухту Золотой Рог.

«Я считаю, что это несерьезно, когда портовый город не имеет своего рыбного рынка. Поэтому работу по его строительству мы начнем в 2013 году», — заявил губернатор Приморского края Владимир Миклушевский.



Он подчеркнул, что сегодня регион набрал хорошие темпы по вылову водных ресурсов. За 2012 год объем переработки консервирования рыбы и морепродуктов в крае составил 664 тыс. тонн, или 101,8% от уровня предыдущего года. Приморские рыбопромышленные предприятия добыли 831,9 тыс. тонн водных биоресурсов — на 58,6 тыс. тонн, или 8%, больше, чем в 2011 году. Это лучший результат за последние 10 лет. «К 2017 году мы планируем увеличить объемы рыбопереработки в девять раз. Также мы рассматриваем проекты по модернизации и строительству новых производств от иностранных инвесторов», — отметил Владимир Миклушевский.

Fishnews.ru

Российские шеф-повара перенимают опыт приготовления блюд из норвежской рыбы

В начале февраля ведущие шеф-повара из России посетили норвежский город Ставангер. Поездку организовало московское представительство Норвежского комитета по рыбе.

Целью визита было ознакомление российских шеф-поваров с норвежской рыбой и морепродуктами, в частности с форелью норвежских фьордов, семгой и сельдью. «Я восхищаюсь Норвегией и людьми, живущими в этой стране, и был очень рад принять приглашение Норвежско-

го комитета по рыбе. Кроме того, готовить блюда из норвежской рыбы и морепродуктов для меня одно удовольствие, ведь они действительно являются эталоном качества», — говорит один из участников поездки, шеф-повар Андрей Рыдзевский.



Шеф-повара из России побывали в гостях у одного из местных специалистов, который принимал их на своей собственной кухне и в Норвежском гастрономическом институте. На обоих приемах сначала проводилась кулинарная презентация, после чего гости из России имели возможность попробовать свои силы в самостоятельном приготовлении блюд. Кроме того, в программу поездки российских гостей входило посещение фермы по выращиванию семги. Здесь российские шеф-повара могли собственными глазами увидеть, в каких благоприятных условиях выращивается эта рыба, и задать любые вопросы на интересующие их темы. Культурная программа включала посещение нового концертного зала с видом на море. Обеды проводились в лучших местных ресторанах, где вниманию гостей были предложены необычные блюда из рыбы и морепродуктов. Шефом и владельцем одного из таких ресторанов является Чарльз Тьессем, победитель и обладатель золотой медали кулинарного конкурса «Золотой Бокюз».

Норвежский комитет по рыбе получил положительные отзывы как со стороны российских шеф-поваров, которые приняли участие в поездке, так и со стороны их норвежских коллег, признавших, что получили большое удовольствие от совместной работы с опытными коллегами из России.

Fishnews.ru

Норвегия ищет альтернативные источники поставок тунца

В 2012 году Вьетнам почти удвоил объем поставок консервированного тунца в Норвегию по сравнению с предыдущим годом, отгрузив в общей сложности 26 054 коробки. Тайские поставщики, лидеры норвежского рынка, тем временем сократили экспорт на 25% — до 193 054 упаковок.

Тайская консервированная продукция из тунца в 10 отдельных случаях была отклонена норвежскими властями на границе в прошлом го-

ду из-за вопросов, касающихся качества продукции, что привело к тому, что один из ведущих мировых поставщиков тунца был вынужден приостановить поставки своей продукции. Как и Вьетнам, Испания увеличила свое присутствие на рынке консервированного тунца в Норвегии, обогнав крупных поставщиков, таких как Филиппины, Германия и Италия. Испанские производители, которые настоятельно призывали Европейскую комиссию заблокировать импорт тайского тунца на европейский рынок, увеличили свой экспорт тунца в Норвегию с 307 коробок в 2011 году до 9528 коробок в 2012 году. В целом Норвегия импортировала на 16% меньше консервированного тунца в прошлом году по сравнению с 2011 годом, около 243 732 картонных коробок. Вьетнамский консервированный тунец был самым дешевым — 42 доллара за упаковку.

Fishretail.Ru

В Приморье подведены итоги работы рыбохозяйственного комплекса края в 2012 году

Как рассказали в департаменте рыбного хозяйства и водных биологических ресурсов Приморского края, в 2012 году индекс промышленного производства по виду экономической деятельности «Рыболовство, рыболовство» составил 100,7%, по виду деятельности «Переработка и консервирование рыбопродуктов» — 99,7% к уровню 2011 года.



Доля рыбопромышленного комплекса в общей отгрузке товаров собственного производства края составляет 13,5%. По данным ФГБУ «Центр системы мониторинга рыболовства и связи», в 2012 году вылов рыбаками Приморского края составил 19,6% от общероссийского.

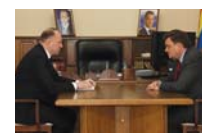
Суммарный вылов водных биоресурсов рыбопромышленными предприятиями края составил 831,9 тыс. тонн, что на 58,3 тыс. тонн больше суммарного вылова 2011 года и соответствует 108%. Вылов водных биоресурсов во внутренних морских водах, в территориальном море, исключительной экономической зоне, на континентальном шельфе Российской Федерации составил 820,1 тыс. тонн, что на 56,2 тыс. тонн больше, чем в 2011 году (107% от уровня 2011 года). Вылов водных биоресурсов по квотам в зонах ино-

странных государств в рамках межправительственных соглашений в области рыболовства составил 10,5 тыс. тонн, что на 1,8 тыс. тонн больше предыдущего года (120,7% к уровню 2011 года). Вылов водных биоресурсов по научным квотам составил 1,3 тыс. тонн, что на 0,4 тыс. тонн больше, чем в 2011 году. Вылов водных биоресурсов в пресноводных водоемах Приморского края составил 99 тонн, что на 20 тонн больше, чем в 2011 году.

Primorsky.ru

Помощники президента озвучили проблемы рыбной отрасли

Начальник Контрольного управления президента Константин Чуйченко и глава Калининградской области Николай Цуканов обсудили вопросы развития рыбного хозяйства в регионе. В совещании приняли участие представители рыбодобывающих предприятий.



Вопросам развития рыбной отрасли в Калининградской области была посвящена рабочая встреча губернатора Николая Цуканова и помощника президента РФ — начальника Контрольного управления президента РФ Константина Чуйченко (возглавляет межведомственную рабочую группу по подготовке предложений, направленных на развитие рыбохозяйственного комплекса). В мероприятии приняли участие руководитель Агентства по рыболовству и развитию рыбохозяйственного комплекса региона Сергей Ершов, представители рыбодобывающих предприятий области.

Как сообщили в пресс-службе правительства Калининградской области, в числе главных тем, которые были затронуты на совещании, — получение квот на вылов рыбы, реализация рыбной продукции, обновление промыслового флота, развитие прибрежного рыболовства. Было принято решение детально проработать вопросы, озвученные на встрече на федеральном уровне в марте 2013 года. В пресс-службе отметили, что в Калининградской области разработана и утверждена целевая программа по развитию прибрежного рыболовства на 2013–2020 гг. На реализацию ее мероприятий запланировано выделить 1681,9 млн рублей, в том числе 336 млн рублей — средств областного бюджета, 1345,9 млн рублей — внебюджетных источников.

В рамках программы планируется провести комплексную модернизацию рыбодобывающей базы прибрежного рыболовства и береговой инфраструктуры, создать новые ра-

бочие места на предприятиях по переработке рыбы, обслуживанию и снабжению флота, увеличить объемы производства продукции из водных биоресурсов. Программа уже получила одобрение в Минсельхозе РФ, в настоящее время вырабатывается механизм ее финансирования из средств федерального бюджета.

Fishnews.ru

Страна снижает зависимость от импорта продовольствия

В марте глава Минсельхоза Николай Федоров провел совещание по вопросам продовольственной безопасности страны в 2012 года и прогнозным данным на 2013 год. Как сообщили в пресс-службе министерства, акцент был сделан на необходимости обеспечить стабильное отечественное производство сельскохозяйственной продукции и продовольствия.



«Государственная политика, направленная на формирование эффективного агропромышленного комплекса, повышение уровня и качества жизни сельского населения, сохранение природных ресурсов, позволила не только последовательно наращивать отечественное производство продуктов питания, но и сделать аграрную отрасль устойчивой к воздействию рисков и угроз», — подчеркнул Николай Федоров.

Как отметили в министерстве, по основным видам сельхозпродукции к началу 2013 года сформированы запасы в объемах, достаточных для обеспечения продовольственной безопасности страны.

В минувшем году добыча рыбы и других водных биоресурсов оказалась на уровне 2011 года, составив 4264 тыс. тонн. Все это, по данным Минсельхоза, обусловило постепенное снижение зависимости внутреннего рынка страны от импорта основных видов сельхозпродукции и продовольствия и рост объемов экспортных поставок. В 2012 году объем импорта составил 40,2 млрд долларов и уменьшился на 5,5%, показатель по экспорту составил 16,6 млрд долларов, что на 24,5% больше, чем в 2011 году.

В настоящее время фактическое среднедушевое потребление рыбы и рыбопродуктов приблизилось к уровню рекомендуемых рациональных норм. Среднедушевое потребление мяса и мясopодуктов выше рекомендуемых норм на 9,9%. По прогнозным данным, в 2013 году ожидается рост производства отечественной сельхозпродукции и продоволь-

ствия. В то же время названы основные риски аграрного производства, которые связаны с моральным и физическим износом технологического оборудования, недостатком производственных мощностей по отдельным видам переработки сельхозсырья, с неразвитой инфраструктурой и другими причинами.

«Сохранение объемов господдержки вместе с мерами таможенно-тарифного и нетарифного регулирования позволит сохранить положительную динамику развития сельского хозяйства, увеличить объемы производства и будет способствовать повышению устойчивости сельхозтоваропроизводителей и в целом всего агропромышленного комплекса к воздействию рисков и угроз продовольственной безопасности», — подвел итоги министр, подчеркнув, что всем руководителям на местах необходимо приложить максимальные усилия для стабильного развития производства.

PIA Fishnews.ru

По итогам 2012 года приморские рыбаки нарастили уловы

В 2012 году вылов водных биоресурсов в подзоне Приморья предприятиями Приморского края составил 34,7 тыс. тонн, что на 0,9 тыс. тонн больше, чем в 2011 году.

Как рассказали в департаменте рыбного хозяйства и водных биологических ресурсов Приморского края, отмечено наращивание уловов по таким объектам промысла, как минтай — на 3,6%; сельдь — на 22,5%; треска — на 2%; камбала — на 30,9%; макрурус — на 36,1%; бычки — на 33,6%; корюшка — на 144,4%; кефалевые — на 2,8%; краб опилио — на 17,2%; краб бэрди — на 135,3%; краб красный — на 13,3%; краб ангулятус — на 24%; кальмар — на 9,8%; морской еж серый — на 3%; морской еж черный — на 3,8%; ламинария — на 35,3%.



Согласно официальной статистической информации Приморскстата, за 2012 год оборот организаций, занимающихся рыболовством и рыбоводством, составил 22 392,2 млн рублей, что в действующих ценах на 11,9% выше уровня 2011 года.

Отгружено товаров собственного производства по виду деятельности «Рыболовство, рыбоводство» на сумму 21 145,3 млн рублей (111,2% от уровня 2011 года), по виду деятельности «Переработка и консервирование рыбопродуктов» — на 6 401,6 млн рублей (78,8%).

Fishnet.ru



Австрийская фирма Zaltech предлагает функциональные добавки и комплексные вкусо-ароматические композиции для переработки рыбных продуктов.

- комплексные смеси для посола, интенсификаторы созревания для различных пород рыб;
- пряные смеси для посола;
- ароматизаторы и стабилизаторы;
- консерванты, средства для сохранения свежести; красители

Эксклюзивный представитель ZALTECH в России ООО «Биофуд Спайс»
тел./факс (495) 642-82-42, (498) 602-76-40
www.zaltech.com



«Ритейл Групп» открывает производство рыбной продукции

В рамках программы «Стратегические инициативы – 2013» компания «Ритейл Групп» (Украина) запустила проект централизованного производства рыбной продукции. Для компании он дает возможность выпускать качественный товар с конкурентными ценами.



«Благодаря прямым поставкам свежей рыбы из Норвегии и других стран, а также повышенному контролю качества, сверхмощному и новейшему оборудованию, мы сможем говорить о высококачественной продукции, – рассказывает **руководитель рыбного цеха Сергей Давиденко**. – В итоге наш покупатель получает свежую, качественную рыбу по очень выгодной цене. Большим преимуществом также являются короткие сроки доставки продукции: из цеха – сразу к потребителю».

Производственные мощности представлены новым сверхоборудованием: морозильная камера для хранения сырья на 40 тонн, холодильная камера для хранения сырьевой на 16 тонн, холодильная камера для хранения готовой продукции на 30 палет, камера дефростации на 4 тележки вместимостью 1 тонна. Пропускная способность цеха – 40 тонн в месяц.



Цех спроектирован с соблюдением технологических потоков и оснащен современным оборудованием согласно требованиям стандартов качества. Выделена специальная группа людей, контролирующая качество поставляемого сырья, всех технологических процессов и отпускных товаров. Вся продукция цеха производится согласно ГОСТ. На производстве не используются консерванты, красители и пищевые добавки. При посоле деликатесных сортов рыбы (лосось, форель) используется морская соль. Для копчения продукции применяется древесина лиственных сортов деревьев (ольха). Температурные режимы на всех этапах производства и доставки продукции не превышает 5 °C.

Ассортимент представлен в фасованном и весовом виде: лосось с/с, форель с/с, скумбрия с/с,

сельдь с/с, скумбрия х/к и другие. Запуск производства первой партии продукции состоялся 25 февраля 2013 года. Доставка первой партии продукции в сети «Велика Кишеня», «Велмарт», «Экспресс» и «Селект» состоялась 10 марта текущего года.

Unipack.Ru

Президент расставил приоритеты в рыбной отрасли

По поручению главы государства правительство РФ должно до 1 июля определить приоритетные направления развития рыбной отрасли. Речь, в частности, идет о развитии переработки водных биоресурсов и обновлении промыслового флота.



Перечень поручений по вопросам рыбохозяйственного комплекса подписал президент России Владимир Путин. Ряд из них касается стратегического планирования и формирования программных документов, определяющих направления развития рыбной отрасли.

При этом правительство РФ должно учесть стратегические задачи, сформулированные в указе президента РФ от 7.05.2012 г. №596 «О долгосрочной государственной экономической политике», в том числе в части создания и модернизации высокопроизводительных рабочих мест и развития Сибири и Дальнего Востока.

Также кабинету министров поручено определить приоритетные направления развития отрасли, в том числе касающиеся производства рыбной продукции глубокой переработки, развития перерабатывающих мощностей, наращивания темпов обновления рыболовного флота, импортозамещения. Кроме того, должна быть создана соответствующая система целевых индикаторов.

Правительству поручено обеспечить межведомственную координацию работы по достижению поставленных целей в области добычи водных биоресурсов, а также производства (изготовления), хранения, перевозки (транспортировки), реализации и утилизации пищевой и иной продукции из ВБР. Также предстоит определить единую методику исчисления рыбного баланса и среднедушевого потребления рыбной продукции в РФ.

Ответственный за выполнение данных поручений – вице-премьер Аркадий Дворкович. Срок реализации – до 1 июля этого года.

Отметим, что до сих пор на государственном уровне выдвигались самые разные инициативы по стимулированию развития рыбной отрасли. В частности, для содействия процессу обновления флота неоднократно предлагалось предусмотреть для рыбопромышленных предприятий возможность использования долей квот в качестве залога при получении банковских кредитов (недавно Минсельхоз опубликовал законопроект, регламентирующий использование прав на добычу в качестве залога). Выдвигались идеи по разработке схем лизинга, решению проблемы так называемых «незаходных» судов и т. д.

Немало предложений озвучивалось и в части развития рыбной переработки: от субсидирования затрат по производству продукции с высокой добавленной стоимостью и распространения единого сельхозналога на переработчиков до приоритетного предоставления права на вылов предприятиям, осуществляющим глубокую переработку ВБР.

При этом рыбопромышленники неоднократно подчеркивали: для развития необходимы постоянные «правила игры» и нельзя за счет одной отрасли (рыбодобычи) решать проблемы других – судостроения или переработки.

Fishnews.ru

«ГлавТоргПродукт» наращивает обороты по поставке камчатского краба

Объемы поставки камчатского краба из Баренцева моря в Северо-Западный регион растут.

Как сообщают представители одного из ведущих российских поставщиков и переработчиков рыбы и морепродуктов «ГлавТоргПродукт», с декабря 2012 года компания начала осуществлять поставку из Мурманской области камчатского краба, который на сегодняшний день является одним из наиболее крупных видов крабов. По словам руководства «ГлавТоргПродукт», предприятие уже активно наращивает объемы по этому направлению.



Мурманский регион лидирует по объемам добычи камчатского краба. За последний год общий вылов краба в районе Баренцева моря составил более 5 тыс. тонн. На 2013 год общий допустимый улов в регионе определен в размере 6 тыс. тонн.

«ГлавТоргПродукт» в конце прошлого года начал динамично развивать такое перспективное, на наш взгляд, направление, как поставка краба, – отмечает **Виктор Павлов, генеральный директор**

«ГлавТоргПродукт». – Компания поставляет на рынок только экологически чистый продукт из Мурманского региона. Мы видим огромный потенциал для работы в этом направлении для предприятия. Именно камчатский краб сегодня высоко ценится и пользуется наибольшей популярностью среди деликатесов. Сегодня продукт особенно востребован в ресторанном секторе».

ОАО «ГлавТоргПродукт» – один из ведущих поставщиков рыбы, а также производителей морепродуктов и рыбной продукции Санкт-Петербурга и Ленинградской области. Группа компаний работает с крупнейшими российскими и иностранными производителями, поставщиками сырья и торговыми сетями.

Fishnet.ru

Оренбургские производители рыбы получают субсидии от правительства области

Правительством Оренбургской области принято постановление «Об утверждении порядка предоставления субсидий из областного бюджета на поддержку рыбоводства».



Документ определяет механизм и условия предоставления индивидуальным предпринимателям и юридическим лицам, осуществляющим производство и реализацию товарной рыбы, субсидий из областного бюджета на поддержку рыбоводства.

Субсидии предоставляются за рыбу прудовую и садковую собственного производства, поставленную в торговую сеть, на заготовительные и перерабатывающие предприятия, зарегистрированные на территории Оренбургской области, по ставке 3 рубля за килограмм реализованной живой массы.

В субсидии будет отказано, если рыба была не произведена, а закуплена физическим или юридическим лицом и сдана от собственного имени заготовительным и перерабатывающим предприятиям, либо поставлена по бартеру в качестве средства платежа за выполненные работы и оказанные услуги. Отказ в субсидии предусмотрен и за рыбу, сданную перерабатывающим предприятиям на давальческих началах, либо проданную за пределы Оренбургской области.

Постановление вступает в силу после его официального опубликования в газете «Оренбуржье» и распространяется на правоотношения, возникшие с 1 января 2013 года.

orenburg-gov.ru



Рыбные запасы Сибири регулярно пополняются

Вопросы сохранения и воспроизводства рыбных ресурсов, заботы о состоянии Новосибирского водохранилища обсуждались в рамках конференции в областном правительстве.

Конференция «Новосибирское водохранилище: как сохранить уникальный ресурс» стала первой в череде крупных экологических мероприятий, запланированных в регионе в текущем году, объявленном Годом охраны окружающей среды. В мероприятии приняли участие представители общественных экологических организаций, рыбопромышленных предприятий, надзорных органов регионального и федерального уровня. Целью конференции стало привлечение общественного внимания к проблемам экологической безопасности Новосибирского водохозяйственного комплекса, консолидация уси-

лий общества в сфере решения экологических проблем.

Как сообщили в пресс-службе правительства Новосибирской области, в рамках конференции эксперты обсудили вопросы сохранения и воспроизводства рыбных ресурсов Новосибирского водохранилища.

По словам **руководителя Областного департамента природных ресурсов и охраны окружающей среды Юрия Марченко**, уже третий год проводится активное зарыбление акватории водохранилища. Выпущено около 20 млн штук молоди ценных пород рыб, в том числе пеляди, нельмы, осетровых.



На территории региона активно воссоздаются рыбопроизводственные мощности. В настоящее время действуют семь рыбопитомников и инкубационных цехов. В нижнем бьефе Новосибирской ГЭС планируется строительство крупного рыбоводного комплекса по выращиванию молоди осетровых и сиговых видов рыб мощностью до 1 млн штук в год. Предполагается,

что комплекс будет иметь водозаборную насосную станцию, энергоблок подготовки воды, цех по выращиванию производителей осетра на теплой воде, пруды подращивания молоди, маточно-зимовальные пруды, большие и малые бассейны, складские и административно-бытовые помещения.

Итоги работы конференции станут основой для выработки мер по сохранению природных богатств Новосибирской области.

Fishnews.ru

На смену «мясному» скандалу в Европе пришел «рыбный»

В Европе разгорелся новый скандал с некачественными продуктами. На этот раз полицейские и санитарные инспекции разбираются с рыбой. Как стало известно, треть морепродуктов на европейских прилавках не соответствует надписям на упаковке.

Первыми подмену заметили в Германии. Немецкая лаборатория провела свое расследование и выяснила, что дорогую рыбу зачастую заменяли дешевым аналогом.

«Мы выявили целый комплекс проблем, — рассказывает **Кимберли Уорнер, специалист лабора-**

рии. — Во-первых, это безусловная угроза здоровью потребителей. А во-вторых, это вопрос экономический. Люди отдавали большие деньги за редкую деликатесную рыбу, а взамен получали дешевую, выращенную на ферме. Мало того, они рисковали здоровьем. Например, вы покупаете рыбу с надписью на упаковке «Белый тунец», а внутри оказывается эсcolar (макрель), который может привести к серьезным проблемам с пищеварением. Немногие знают, что этой рыбой заменяют тунца и в суши-барах и рыбных ресторанах. Это действительно серьезная угроза».

Под подозрения попали даже обожаемые британцами «фиш-энд-чипс» — рыба, приготовленная во фритюре с картошкой фри. Вместо морского окуня или трески, которые указаны в составе полуфабрикатов, используются их заменители.



Более того, в некоторых морепродуктах ученые обнаружили новые разновидности рыбы, которые вообще есть нельзя.

Весту.Ру

ИННОВАЦИЯ ОТЛИЧАЕТ ЛИДЕРА ОТ ДОГОНЯЮЩЕГО. —Стив Джобс

Как остаться на плаву в море перемен?

Пополняющийся список выращиваемых рыб, переменчивый рынок сырья и сложные экологические проблемы создают необходимость постоянно совершенствовать процесс производства аквакультуры. Компания «Венгер» — многолетний лидер на рынке экструзионных технологий — использует инновационные подходы для решения этой задачи. Последние разработки компании «Венгер»: конусообразная матрица трубчатого типа и расширяющийся конусный шнек, позволяющие в 3–5 раз увеличить производство экструдата малого диаметра по сравнению с экструдером классической конструкции; двухшнековый экструдер, который дает возможность повысить уровень ввода жидких компонентов, в том числе рыбной суспензии и масла; НР-кондиционер с регулятором интенсивности смешивания для производства кормов различных рецептов, например с высоким содержанием крахмала, клетчатки или масла.

И это еще не полный список разработок.

Свяжитесь с нами уже сегодня. Наши новые идеи способны удовлетворить потребности развивающегося рынка аквакультуры.

Превращая намерения в возможности
ПЕРЕДОВОЕ ПРОИЗВОДСТВО КОРМОВ

Что принесет завтрашний день

RUSSIA +7 812 335 06 45

WENGER®

wenger.com

BELGIUM TAIWAN BRASIL CHINA TURKEY INDIA

Автор:



Елена Максимова

Консерватизм и инновации в упаковке рыбных консервов

Вкус шпротов, кильки в томатном соусе и прочих рыбных консервов знаком каждому из нас с детства. Данный продукт является не только прекрасным дополнением к любому гарниру и скромному застолью, но и в силу своей сытности, дешевизны, компактности, готовности к употреблению и продолжительного срока годности присутствует в арсенале практически каждого пикника на природе. О том, какие предложения существуют на рынке упаковки для рыбных консервов, а также на что обращает внимание потребитель, выбирая данный продукт, расскажем в этой статье.



На консервной таре по ГОСТ 11771-93 выштамповывают в три ряда маркировочные знаки:

1/ первый ряд – дата изготовления продукции (число, месяц, год); число – двумя цифрами; месяц – двумя цифрами; год – двумя последними цифрами;

2/ второй ряд – ассортиментный знак: от 1 до 3 знаков (цифры или буквы); номер завода – от 1 до 3 знаков (цифры или буквы);

3/ третий ряд – смена (1 знак); индекс рыбной промышленности (буква Р).

Упаковочные стандарты

Документом, регламентирующим упаковку и маркировку рыбных консервов, является ГОСТ 11771-93. Согласно ему, данная продукция должна расфасовываться в жестяные или стеклянные банки, а также тару из алюминиевой фольги или полимерных материалов. Жестяные банки цельнотянутые или сборные могут быть с лакированной или не лакированной внутренней и наружной поверхностями. Внутренняя поверхность лакированных банок должна быть покрыта устойчивым консервным лаком или эмалью. Банки из алюминиевой фольги снаружи должны быть покрыты лаком, внутри – ламинированы полипропиленом.

Экскурс в историю консервной банки

Первая металлическая консервная банка появилась в 1810 году в Великобритании, а первое устройство для ее открывания – лишь полвека спустя. Соответственно, более 50 лет солдаты открывали банки штыком, а домохозяйки – долотом или зубилом и молотком. В 1858 году был изобретен консервный нож.



Механизм открывания металлической банки с помощью ключа-кольца придумал Эрмал Клеон Фрейз – механик-изобретатель из Дейтона (штат Огайо, США). Соответствующий патент был получен в 1963 году.

Идея снабдить банку устройством для вскрытия пришла Фрейзу за несколько лет до этого во время пикника, когда из-за отсутствия консервного ножа изобретателю пришлось открывать пиво при помощи подручных средств и автомобильного бампера. Первоначальный вариант рычажного ключа пробивал в банке дырку с острыми и неровными краями, о которые можно было порезаться. Эту проблему Фрейз решил при помощи несквозных надрезов крышки банки.

В 1866 году нью-йоркский изобретатель по фамилии Остегаудт запатентовал консервную банку, снабженную рычагом-открывалкой. При повороте ключа, закрепленного на банке, крышка аккуратно сворачивалась в рулон.

Безусловно, ключ-кольцо был более удобным, а главное, дешевым изобретением, однако открывать с его помощью консервы стали массово лишь в 1990-е. К концу 2000-х годов в мире выпускалось свыше 18 млрд консервов с ключом-кольцом.

Для упаковки многих рыбных консервов используют фигурные банки (в тех случаях, когда в банку помещаются целые рыбки или их части – филе, тушки).

Упаковка должна быть этикетирована путем литографирования, наклеивания бумажных этикеток или бандеролек. При фасовке в индивидуальные коробки, содержащие информацию о производителе и составе, банки могут быть без этикеток.

Кроме надписей и рисунков, на литографированных банках и этикетках на крышке не литографированной консервной тары по ГОСТ 11771-93 выштамповывают в три ряда маркировочные знаки. Первый ряд – дата изготовления продукции (число, месяц, год): число – двумя цифрами; месяц – двумя цифрами; год – двумя последними цифрами. Второй ряд – ассортиментный знак: от 1 до 3 знаков (цифры или буквы); номер завода – от 1 до 3 знаков (цифры или буквы). Третий ряд – смена (1 знак); индекс рыбной промышленности (буква Р).

Для тех, кто хочет легкости

Основными из критериев выбора того или иного продукта питания сегодня являются простота вскрытия и возможность многократного использования упаковки.

Поэтому современные производители рыбных консервов для расфасовки своих товаров используют банки с кольцом для открывания.

Для рыбных паштетов и других пастообразных консервов подходят алюминиевые и пластмассовые тубы. Они очень удобны в использовании, так как имеют малую емкость, небольшой вес и возможность неоднократного открывания и закрывания.

На что обращает внимание потребитель

Сегодня большинство покупателей хотят получать максимум информации о продуктах, которые оказываются у них на столе. И, казалось бы, они должны обращать пристальное внимание на наличие сведений о производителе и составе продукта, размещенных на упаковке. Однако в последнем утверждении некоторые факты заставили меня усомниться.

На одном из форумов я наткнулась на изображение упаковки рыбных консервов в стиле минимализма – фото бычков, обжаренных в томатном соусе, которое выложил пользователь ресурса. Причем упаковка была настолько «минималистична», что не содержала сведений ни о производителе, ни о составе. Свое фото автор иронично озаглавил «Новый дизайн упаковки рыбных консервов».

Казалось бы, отзывы посетителей форума в адрес производителя и магазина должны быть однозначно негативными. Однако комментарии под фото оказались совершенно неоднозначными. Кого-то из интернет-пользователей действительно возмутила такая «лаконичность», кто-то, напротив, одобрил ее, некоторые



Надпись на банках:
«Бычки, обжаренные в томатном соусе»

и вовсе не поняли, что хотел сказать автор своим фото.

Приведем некоторые из отзывов ниже.

Евгений: А что не так-то?

Александр В.: Да все нормально. Только лишь не указаны производитель, место и по каким стандартам изготовлено (ТУ или ГОСТ).

Катерина: Дешево и сердито!

Александр С.: Белый фон, черные буквы. Идеально. Минимализм во всей красе.

Urag: Все чин чинарем, написано, что бычки, значит, бычки. Не порожняк же в банке.

Иван: Если в банке действительно бычки, да еще и «эко», плюс к тому свежее и вкусные, то достаточно нанести на банку цветную полоску, чтобы просто идентифицировать товар, все

Динамика цен на рыбные консервы

По итогам девяти месяцев 2012 года на 13% снизилось производство лососевой икры и консервов рыбных натуральных по сравнению с аналогичным периодом позапрошлого года.

Средние производственные цены по России на консервы рыбные в сентябре прошлого года выросли. Так, консервы рыбные в масле подорожали на 8%, до 28,0 руб. за усл. банку, на 6% выросла цена за усл. банку консервов рыбных натуральных – до 30,8 руб./кг, и пресервов рыбных – до 47,2 руб. за усл. банку. Консервы рыбные в томатном соусе подорожали на 5% за месяц, ценник в сентябре текущего года достиг отметки 22,6 руб. за усл. банку. По сравнению с сентябрьским показателем 2011 года, в прошлом году по всем позициям наблюдалась положительная динамика. Максимальный темп прироста пришелся на консервы рыбные в масле – на 29%.

Информация предоставлена
аналитиками Fishretail.Ru

остальное он сделает сам за себя. А если отправка, то как не заворачивай – тем и останется.

Влад: Нормальный ход. Когда все стараются быть ярче, стремясь выделиться, кто-то просто сразу бьет в цель!

Sapovator: Какая разница свиньям, что есть! Наверняка тот, кто продает, так про нас и думает.

Александр Г.: Вообще-то это нарушение закона. Нет обязательной информации (состав, производитель, ТУ или ГОСТ и т. п.). Можно смело парить управление торговли и общество защиты прав потребителей.

Из приведенной выше дискуссии можно сделать сразу несколько выводов. Главный из них, как мне кажется, в том, что потребители достаточно бдительны и, если они встречают некачественный или сомнительный товар, тут же спешат поделиться этой информацией в блогах, соцсетях или на форумах.

Люди устали от обилия ярких и красочных этикеток, поэтому на сегодняшний день производитель, использующий максимально «аскетичный» дизайн, имеет больше шансов выделиться, чем тот, кто предпочитает на упаковке «буйство красок». Но при всем минимализме на таре должна содержаться полная информация о продукте, чтобы покупатель не решил, будто от него хотят что-то скрыть. **РС**

Авторы: **Анатолий Рукавишников,**
К. Т. Н.,
Андрей Шавель

Энергоэффективность можно определить как возможность получения большей отдачи от работы оборудования при меньших энергозатратах.

Энергоэффективность холодильного оборудования для рыбной отрасли

Рыбная сфера – это мировой океан!

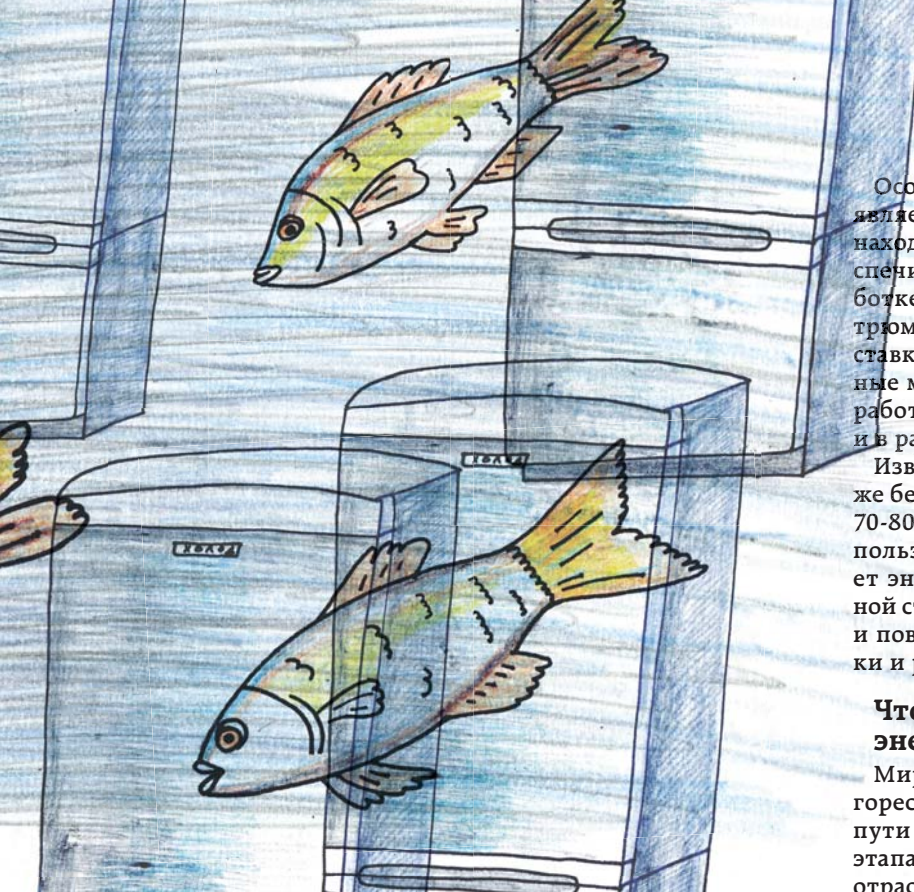
Рыбная отрасль России, несмотря на все существующие трудности, сейчас находится на подъеме – это экономически, материально и реально установленный факт.

Рыбаки России вышли на годовые объемы добычи биоресурсов в 4 млн тонн. И это несмотря на сокращение численности промысловых судов из-за их списания «по старости», при нали-

чии недостатка рыбоперерабатывающих и холодильных мощностей.

Успешно идет импортозамещение рыбной продукции. За последние пять лет объем импорта рыбы сократился на 17%. Одновременно с этим выросло потребление рыбной продукции населением страны. По разным оценкам, в настоящее время оно составляет 19-20 кг в год на ду-





«Энергетическая стратегия России на период до 2020 года» – программа, основой которой является снижение удельных затрат на производство и использование энергоресурсов за счет оптимизации их потребления.

шу населения, что близко к рациональной норме питания в 22 кг.

Для устранения недостатков на подъем, модернизацию и обновление рыбохозяйственного комплекса по решению правительства в рамках «рыбной» госпрограммы до 2020 года запланировано выделить 90 млрд рублей. При этом добыча биоресурсов должна возрасти до 4,5 млн тонн в год, а выпуск переработанной и консервированной рыбы и морепродуктов – до 4 млн тонн.

Рыбе нужен холод. И в море, и на суше

Важную роль в сохранении улова, рыбы-сырца и рыбной продукции в переработанном виде играет холод. Он широко применяется в рыбопромысловой и рыбоперерабатывающей отрасли на всех этапах: во время добычи рыбы и доставки ее на берег; при временном хранении и последующей транспортировке на материк; при хранении в распределительных холодильниках и поставке населению через сеть торговых холодильников.

Особенностью рыбохозяйственного комплекса страны является то, что более 70% его холодильных мощностей находится на рыбопромысловых судах. Холод на судах обеспечивает холодильную обработку рыбы при ее переработке, заморозке и временном хранении в холодильных трюмах (камерах) судов для сохранения качества при доставке на береговые холодильники. Остальные холодильные мощности интенсивно эксплуатируются в рыбопереработке и хранении рыбопродукции на береговых базах и в распределительных холодильниках.

Известно, что холодильное оборудование на судах, а также береговые и материковые холодильники изношены на 70-80%. В то же время на предприятиях, связанных с использованием холода, более 60% энергозатрат поглощает энергоемкий процесс его выработки. Тем более важной становится задача сокращения энергопотерь, а значит, и повышения энергоэффективности в процессе выработки и рационального использования холода.

Что такое энергоэффективность

Мировое сообщество, обеспокоенное дефицитом энергоресурсов и ростом цен на энергоносители, ищет любые пути сокращения потребления энергии и потерь на всех этапах ее получения, передачи и использования в любых отраслях промышленного производства, вплоть до бытового сектора потребления.

Один из путей решения проблемы сокращения энергоресурсов – повышение энергоэффективности промышленного, бытового оборудования и технологических процессов производства. С учетом этого в прикладном смысле энергоэффективность можно определить как возможность получения большей отдачи от работы оборудования при меньших энергозатратах.

Стратегии Европы и России

Наиболее последовательно борьбу за энергоэффективность ведут страны ЕС, где этой проблеме придан статус государственной важности, ибо она является большим скрытым энергоресурсом, который уже сейчас с успехом используется для развития промышленного потенциала. Решение задачи борьбы за энергоэффективность обеспечивается и регулируется нормами, директивами и регламентами. В контексте этих документов энергоэффективность способствует достижению трех целей энергетической политики ЕС:

- повышению энергобезопасности и энергонезависимости стран от внешних источников и воздействий;
- снижению негативного воздействия на экологию от использования энергоресурсов;
- повышению конкурентоспособности всех видов промышленности и сельскохозяйственного производства.

Важнейшими директивами ЕС в области энергоэффективности и энергосбережения являются:

- Директива 2006/32/ЕС от 05.04.2006 «О повышении эффективности конечного использования энергии и энергетических услуг». Близкий отечественный аналог этого документа – Федеральный закон РФ №261-ФЗ от 23.11.2009 «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности...»;

- Директива 2010/31/ЕС от 19.05.2010 «Об энергосбережении зданий»;
- Директива ErP (Energy related Products-Directiv), которая является основой для определения возможностей повышения экономической эффективности различных объектов, связанных с энергопотреблением. Новейшие нормы ErP 2015, выпущенные в июне 2010 года, касаются практически всех видов продукции, которые в какой-либо форме потребляют энергию. Сюда же относятся, например, компрессоры, насосы и другие виды оборудования.



Снижение энергозатрат – основной критерий оценки энергоэффективности для любого вида оборудования, в том числе и холодильного.

Меры по повышению энергоэффективности и энергосбережения входят в число главных принципов глобальной энергетической безопасности и развития взаимодействия России и ЕС. Для координации усилий в этом направлении между Россией и ЕС в нашей стране создан и работает Центр энергетических технологий. На международном уровне эти вопросы курирует Международное энергетическое агентство (МЭА) и Европейская экономическая комиссия ООН.

Серьезно тормозит повышение энергоэффективности в России высокая энергоемкость оборудования и технологических процессов, которая превышает европейский уровень в 3-4 раза, в то время как именно она определяет цену жизни и потенциал развития современного государства. Улучшение ситуации в нашей стране намечено в рамках программы «Энергетическая стратегия России на период до 2020 года», основой которой является снижение удельных затрат на производство и использование энергоресурсов за счет оптимизации их

потребления, применения энергосберегающих технологий и оборудования, сокращения всех видов энергопотерь.

Основной документ в этой области в странах ЕС – Директива «Зеленая книга» по сокращению энергопотерь на 20% до 2020 года.

Европейский опыт

Высшим уровнем в области энергоэффективности оборудования и систем хладоснабжения является зарубежная практика компьютерного расчета и моделирования энергоэффективности и энергосбережения действующих и проектируемых производств. Подобная работа ведется на всех этапах: в процессе проектирования, при последующем пуске в эксплуатацию, а также при эксплуатации с целью управляемого регулирования производственного технологического процесса для достижения эффекта максимальной энергоэффективности. Данные операции являются основой энергетического менеджмента любого современного энергопотребляющего предприятия.

Работы по повышению энергоэффективности и сокращению энергозатрат экономически выгодны, ибо по данным (МЭА) каждый доллар, вложенный в это направление, приносит прибыль в 4 доллара через 3-4 года работы предприятия.

Для потребителей отметим, что из иностранных поставщиков энергоэффективного холодильного оборудования в России известны такие компании, как Johnson Controls (YORK), например, своими каскадными системами с диоксидом углерода и чиллерами с минимальной заправкой аммиака; GEA Grasso – поршневыми компрессорами V-образного типа; BITZER – компрессорами типа ECOLINE, Danfoss и Guntner некоторыми видами своей продукции и др.

В полной мере учитывает современные требования по энергоэффективности холодильного оборудования и российско-финская компания Cooltech Finland OY/ООО «Култек».

В настоящее время наиболее энергоэффективное холодильное оборудование неразрывно связано с использованием природных хладагентов, экологически чистых и не

имеющих заметного «парникового» эффекта. Запрет на озоноразрушающие и «парниковые» хладагенты фреонного ряда неизбежно ведет к возврату использования аммиака, диоксида углерода, пропана и др. природных и энергоэффективных хладагентов. Эта тенденция в последние 10 лет наиболее ярко проявляется в Европе.

На практике оценку энергоэффективности для любого вида оборудования, в том числе и холодильного, по основному показателю – снижению энергозатрат – можно проводить как с привлечением математического аппарата (эмпирических формул) или в простейшем случае, например для холодильного оборудования, путем сравнения реальных холодильных коэффициентов, так и с помощью экспертных оценок. В зависимости от сложности оборудования и системы в целом, а также с учетом пожеланий заказчика оценка энергоэффективности может быть как ориентировочной, так и более тщательной, углубленной.

Сомнительная экономия

К сожалению, в практике отечественных компаний зачастую вместо работ по энергоэффективности и энергосбережению затраты на перерасход электроэнергии включаются в себестоимость продукции. От этого страдают кошельки потребителей и снижается конкурентоспособность товара.

Основой грамотного выбора энергоемкого оборудования в развитых странах зарубежья является количество электроэнергии, потребляемой в течение года эксплуатации с учетом сезонных колебаний. Этот критерий актуален и для России, ибо по ценам на электроэнергию мы вплотную приблизились к странам Запада. Например, по уровню цен в 2011 году на электроэнергию для промышленных предприятий мы близки к США – 5,91 цента за киловатт и 6,88 цента соответственно.

На практике для разработки и реализации конкретных мероприятий по повышению энергоэффективности холодильного оборудования работающего, реконструируемого или вновь строящегося предприятия необходимо проводить его энергоаудит или экспертизу. Общий

MATIMEX

www.matimex.at

реклама

Промышленные вакуумные шприцы Handtmann
для малых предприятий VF 608 plus и VF 610 plus

handtmann

- высокое качество продукции
- точное порционирование
- простота в обслуживании
- низкие эксплуатационные затраты
- быстрая чистка и образцовая гигиена



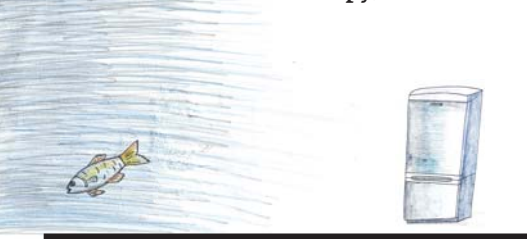
MATIMEX GmbH
Großbauerstraße 8,
1210 Wien, Austria
Tel. +43 1 2905173
matimex@matimex.at

ООО «МАТИМЭКС»
121357, Россия
Москва, ул. Вере́йская 29, стр.134
Тел. +7 495 7877797
matimex@mtmx.ru

алгоритм подобных процедур приведен на рисунке 1.

Пренебрежение данным алгоритмом и принятие волевого решения о покупке холодильного оборудования с позиции «что дешевле» приводит, как правило, к значительным потерям при последующей эксплуатации.

Аналогичные потери наблюдаются и при ошибочном, некорректном подборе «недоразмеренного» оборудования с целью сокращения первичных затрат. По данным специалистов, длительная (до 10 лет) эксплуатация теплообменного оборудования с ха-



Free cooling – система с сухими охладителями для промежуточного хладагента в холодное время года, позволяющая экономить энергозатраты за счет снятия части нагрузки с холодильных агрегатов.

рактеристиками на 15-20% ниже заявленных в каталоге или в контрактном предложении приводит к потерям в 15-17 раз большим, чем первичный ценовой выигрыш на стоимости дешевого оборудования.

Итогом использования холодильного оборудования с более низкими рабочими характеристиками, чем заявленные поставщиком в предложениях, являются значительные издержки в течение жизненного цикла оборудования. Кроме того, это оказывает отрицательное влияние на экологию из-за увеличенного энергопотребления, которое связано с большими выбросами CO₂ при выработке переработанной энергии.

Таким образом, разумный подход к покупке холодильного оборудования должен основываться не столько на закупочной цене, сколько на учете эксплуатационных расходов на протяжении хотя бы годового, а в идеале всего жизненного цикла оборудования.

Как сделать правильный выбор

Какие же практические рекомендации дают холодильные практики

и аналитики по энергоаудиту для повышения энергоэффективности и сокращения энергопотерь холодильных агрегатов и систем?

На энергоэффективность влияет множество факторов. Расскажем о каждом из них подробнее.

В первую очередь необходимо правильно выбрать тип холодильного оборудования для конкретных производственных условий – промышленного или коммерческого. Использование энергоэффективных и высокопроизводительных промышленных компрессоров открытого типа против полугерметичных, то есть коммерческого диапазона, позволяет существенно повысить надежность и сократить энергопотребление агрегатов и систем хладоснабжения. Немаловажен и корректный выбор системы хладоснабжения – централизованной либо дискретной, схемы охлаждения – прямого или с промежуточным хладагентом, а также вида хладагента – аммиака, диоксида углерода либо фреона.

Кроме того, стоит обратить внимание на подбор соотношения температур испарения и конденсации. Их разница должна быть как можно меньше. Также следует учитывать, что повышение температуры испарения на 1 °C дает экономию энергозатрат на 3-4%.

Существенный вклад в энергоэффективность приносит использование частотных вариаторов вращения роторов компрессоров, а также частотных преобразователей для насосов и вентиляторов холодильного оборудования.

Важно также отметить, что применение природных хладагентов (аммиака, диоксида углерода и др.) вместо фреонов позволяет устранить зависимость от закупки дорогих зарубежных аналогов и снизить энергозатраты.

Использование испарительных конденсаторов для снижения температуры конденсации хладагента приводит к снижению установленной мощности холодильного оборудования при сохранении холодопроизводительности, а также к уменьшению энергопотребления в процессе эксплуатации.

Применение системы free cooling с сухими охладителями для промежуточного хладагента в холодное время года экономит энергозатраты

за счет снятия части нагрузки с холодильных агрегатов.

Эффективным является использование теплоты рекуперации – нагрева теплоносителя теплотой конденсации хладагента, например, при получении горячей (до 60 °C) воды для технических нужд или отопления.

Рисунок 1. Алгоритм анализа энергоэффективности оборудования и систем

Экспертиза или энергоаудит проектируемых или действующих установок и систем



Основное оборудование



Система в целом



Техническое решение



Выдача рекомендаций по оптимизации и повышению энергоэффективности



Реализация результатов экспертизы или энергоаудита

Срок окупаемости подобных блоков рекуперации составляет 1,5-2 года.

Очень важен правильный подбор оптимальной для конкретной установки или комплекса хладоснабжения системы автоматизации и контроля.

Мероприятия по энергоэффективности и энергосбережению дают неизменно положительный результат, как экономический, так и экологический, и работают на прибыль и деловой имидж заказчика. **РБ**

**Более 150 000 000 филе
уже произведено на
машинах BAADER 581**

BAADER®

Food Processing Machinery



**Добро пожаловать в клуб
успешных партнеров BAADER !**

Москва: тел. +7 (495) 730-5270, факс +7 (495) 730-5272, e-mail: nml-mos@gmx.de , mos.office@baader.ru
Владивосток: тел. +7 (4232) 279888, факс +7 (4232) 278689, e-mail: baader@online.vladivostok.ru

Посетите нас на выставке SPE 2013 в Брюсселе - Зал 4, стенд 5943

Приветствуем компанию TRIО в качестве члена Группы BAADER-

ДОХОДНАЯ ДЕФРОСТАЦИЯ **система воздушно-капельной туннельной разморозки**

- уникальные патентованные инженерные решения
- быстрая дефростация с режимом хранения по завершении процесса
- гарантированное сокращение потерь веса сырья до 0,5-1,8%
- короткие, до 1 года, сроки окупаемости оборудования
- высокая надежность, простота в эксплуатации и огромный опыт
- автоматическое управление + интерактивный контроль параметров
- on-line анализ состояния сырья (комбинирование тепла, холода и влаги)
- высокое качество и гарантия сохранности сырья
- возможность размораживания икры
- низкие эксплуатационные расходы
- модельный ряд от компактных камер до контейнеров
- возможность выбора теплоносителя


KOMETOS
RESULTS BY KNOW-HOW

Дистрибьютор в РФ и СНГ: ООО «ЭСМЕРАДО», тел/факс (495) 980 7850, www.kometos.ru



Компания:

«Мультивак»

тел.: +7 495 604 49 02/03

olga.stupnikova@ru.multivac.com

www.multivac.com

Дополнительное обслуживание клиентов

Компания MULTIVAC разработала новую бизнес-модель совместно с Salmones Camanchaca

В рамках лизинговой модели взаимодействия с чилийским производителем рыбы MULTIVAC не только поставляет упаковочные агрегаты, но и предоставляет постоянное обслуживание и поддержку. Используя такую модель сотрудничества, MULTIVAC также укрепляет свои позиции в качестве стратегического поставщика в отрасли производства семги.

Компания Salmones Camanchaca была основана в 1965 году и с тех

пор стала одним из ведущих предприятий в сфере производства рыбы и рыбоводческого хозяйства Чили. Продукцию Salmones Camanchaca можно найти в магазинах США, Азии и Европы. Так же, как и товары, среди которых семга, форель, мидии, морские ушки, устрицы, креветки, рыбная мука и рыбий жир, процессы и оборудование компании соответствуют международным стандартам качества.

Salmones Camanchaca сотрудничает с MULTIVAC на протяжении 15 лет. Самым последним результатом совместной работы стала инновационная бизнес-модель – дополненный контракт на поставку. Новая лизинговая сделка подразумевает поставку трех упаковочных агрегатов горячего формования, а также упаковочные материалы, рассчитанные на трехлетний срок. В июне 2012 года были доставлены три упаковоч-



ных агрегата горячего формования R 535. Каждое устройство оборудовано системой прямой рулонной печати и предназначено для порционной упаковки филе атлантической семги и форели. В рамках контракта гарантируются обслуживание и поддержка технической службы MULTIVAC и поставка запасных частей. Помимо этого, Salmones Camanchaca использует упаковочную пленку в объеме около 9 млн погонных метров.

MULTIVAC также предоставит дополненный контракт на поставку, оказывающий поддержку отрасли производства семги в Чили, которая в последнее время возрождается.

Инновационная бизнес-модель имеет преимущества для обеих компаний. С одной стороны, она позволяет потребителю пользоваться своими финансовыми ресурсами для дальнейшего развития основного бизнеса. С другой стороны, положение MULTIVAC в качестве стратегического поставщика отрасли производства семги укрепляется, особенно в отношении технологии упаковки. Таким образом, обе фирмы выигрывают от применения лизинговой модели.

«Это модель, где сразу две стороны являются победителями. И то и другое предприятие заинтересовано в том, чтобы работать максимально эффективно для дальнейшего увеличения доходности своей деятельности. Это достигается снижением отходов и оптимальными

условиями эксплуатации оборудования», – говорит **Хорхе Фернандес, руководитель бизнес-отдела Salmones Camanchaca**.

Модель предлагает и другие преимущества. MULTIVAC уделяет внимание, контролирует и отслеживает все ключевые элементы упаковочной процедуры. От этого выигрывает Salmones Camanchaca, так как MULTIVAC может оптимизировать процедуру, а также повысить рента-

водства семги упаковочным оборудованием.

«Мы – поставщик оборудования, но, кроме этого, мы являемся стратегическим поставщиком расходных материалов, – говорит **Энрике Клингенберг, управляющий директор MULTIVAC**. – Никто лучше MULTIVAC не знает, какая упаковка нужна для оптимальной работы нашего оборудования. Это является преимуществом и для потребителя, так как

Инновационная бизнес-модель имеет преимущества для обеих компаний. С одной стороны, она позволяет Salmones Camanchaca пользоваться своими финансовыми ресурсами для дальнейшего развития основного бизнеса. С другой стороны, положение MULTIVAC в качестве стратегического поставщика отрасли производства семги укрепляется, особенно в отношении технологии упаковки.

бельность всего производственного процесса.

В рамках этой бизнес-модели вводится программа «нулевых потерь», целью которой является оптимизация и практически безотходный процесс упаковки.

MULTIVAC ранее подписывала похожий контракт с Salmones Ventisqueros. Это означало, что MULTIVAC уже была готова продемонстрировать свои конкурентные преимущества в обеспечении компании отрасли произ-

водства для осуществления всего процесса упаковки продукции ему необходимо сотрудничать всего с одним партнером».

Сегодня MULTIVAC работает с различными стратегическими поставщиками упаковочной пленки горячей формовки и других упаковочных материалов. Это дает возможность компании предоставлять своим потребителям большой выбор в области упаковочных материалов. **Р**





Компания:

GEA Refrigeration Technologies

105094, г. Москва, ул. Семеновский Вал, 6А
тел: (495) 787-20-11, факс: (495) 787-20-12
e-mail: moscow.grasso@gea.com
www.grasso.ru, www.gea.com

Автор:

Ральф Дункер,
Мюнхен

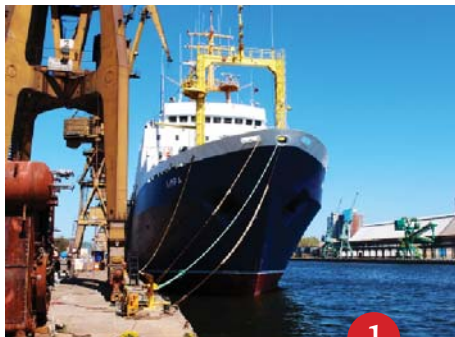
Холодильная техника на «Лири» готова к заморозке больших объемов!

Даже спустя два десятилетия эксплуатации на море списывать российское рыболовное судно «Лиру» на металлолом еще рано: кормовой траулер длиной 120 м идеально подходит для лова и переработки пелагических пород рыб. Вот только производство рыбных консервов на судне перестало со временем соответствовать духу времени. Поэтому специалистами фирмы GEA Refrigeration Technologies были проведены работы по замене и расширению холодильной и морозильной установок. Теперь команда может переработать и заморозить вместо 60 тонн, как это было раньше, более 180 тонн рыбы в сутки.

Конец мая 2012 года

На палубе «Лиры» сильный ветер дует в лицо. В этот раз на борту плавучего рыбзавода не только команда, но и **представители фирмы GEA Refrigeration Technologies из Берлина и Гдыни – Вольфганг Арндт, Крыштоф Клим и Христиан Фосс**. Они выходят в море, чтобы проверить работу новой холодильной установки, а также ввести морозильное и холодильное оборудование в эксплуатацию и сдать его заказчику. Эти три специалиста вместе со своими коллегами участвовали в разработке проекта холодильной установки и отвечали за поставку нового оборудования.

Решение модернизировать судно было принято не по причине его поломки, скорее возраст «Лиры» требовал модернизации. Судно вот уже 22 года выходит под российским флагом на промысел сельди, скумбрии, путассу, мойвы и других пелагических пород. Однако десятилетия работы в море не оставили на хорошо сконструированном и построенном из высококачественной стали корпусе пархода, как и на многих из 37 построенных с середины 80-х до начала 90-х годов прошлого столетия рыболовных судах типа «Атлант-488», почти никаких



1

1/ Судно готово к заморозке больших уловов! Благодаря модернизации холодильной установки и новым плиточным морозильным аппаратам «Лири» может теперь морозить до 180 тонн рыбы в сутки.

следов. Поэтому «Лири» еще много лет заниматься активным рыболовством, ведь оно как будто бы специально было создано для лова и переработки пелагических пород рыб. В грузовых трюмах объемом 2300 тонн достаточно места для хранения рыбы, что позволяет судну эффективно заниматься промыслом в течение нескольких дней или недель.

Линия производства консервов уступила место новым морозильным аппаратам

Во время длительных рейсов важно сохранить улов свежим, именно в этом был самый большой недостаток «Лиры»: «Еще недавно она могла морозить только 60 тонн в сутки, так как на судах типа «Атлант-488» еще с новостроя была установлена консервная линия», – объясняет господин Фосс. Однако производство рыбных консервов на борту судна сейчас уже не эффективно. Поэтому российская рыбопромышленная компания «Морская звезда» (Maritime Star) из Калининграда решила повысить суточную моро-



2

2/ При реконструкции были использованы многие установленные еще с новостроя компоненты, например, новый винтовой компрессор смонтирован на старой раме уже имеющегося с новостроя компрессорного агрегата вместе с маслоотделителем и электродвигателем.

зильную производительность судна с 60 до 180 тонн. Только таким эффективным методом можно сохранить большой объем выловленной рыбы (до 100 тонн судно может поднять тралом за один раз).

Когда год назад в мае «Лири» выходит на ходовые испытания из Гданьска и берет курс на Фарерские острова, разгоняясь благодаря новым судовым двигателям мощностью около 7000 до 15 узлов в час (что соответствует почти 30 км/час), работы по модернизации судна уже завершены. В первый рейс после переоборудования выходит также группа специалистов фирмы GEA, в задачи которых входят проверка надежности работы нового оборудования и настройка систем управления в промышленных условиях.

Модернизация за шесть месяцев

До начала ходовых испытаний группе специалистов фирмы GEA пришлось основательно поработать: осенью 2011 года фирма GEA получила заказ на модернизацию и расширение холодильной техники. Работы должны были проводиться

параллельно с заменой судовых двигателей и переоборудованием рыбфабрики, то есть у специалистов по холодильной технике было в распоряжении всего около трех месяцев для планирования, проектирования и поставки оборудования.

При первом обходе судна в ноябре 2011 года специалисты увидели уже знакомое им оборудование: шесть компрессоров для выработки холода были изготовлены в свое время на заводе «Кюльа-утомат Берлин» (КАВ). «КАВ был предшественником немецкого сектора судового оборудования фирмы GEA Refrigeration

вые, работающие на базе SPS S7. Эта замена гарантирует, что все проложенные на судне кабели могут после функциональной проверки использоваться и дальше.

Компрессоры со старыми периферийными компонентами

При модернизации холодильной установки были заменены главные компоненты холодильного оборудования, а также относящиеся к ним клапаны и регулирующие приборы. Часть трубопроводов пришлось проложить заново

рения и арматура для регулировки давления всасывания.

Для увеличения морозильной производительности судна были установлены десять вертикальных плиточных морозильных аппаратов, имеющих суточную производительность по заморозке около 12 тонн каждый. Хотя плиточные морозильные аппараты не изготавливались на фирме GEA, специалисты из Берлина принимали участие в конструировании и поставке самих аппаратов, которые, как и другое оборудование, были смонтированы на Гданьской ремонтной верфи



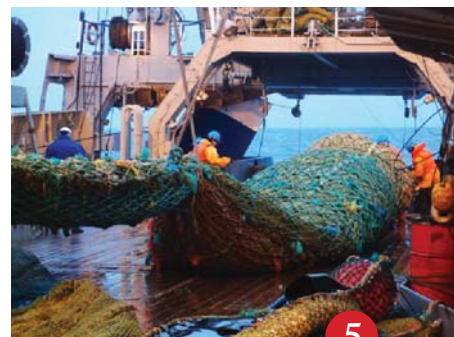
3

3/ Во время модернизации была заменена и заново изолирована система холодильных трубопроводов.



4

4/ Из порта Гданьска «Ли́ра» выходит на ходовые испытания. Холодильное оборудование должно показать себя в работе в промышленных условиях.



5

5/ Первое поднятие трала: плиточные морозильные аппараты должны доказать на практике качество работы фирмы GEA.

Technologies, то есть при работе мы могли опираться на наш опыт, накопленный за долгие годы, и использовать также всю проектную документацию и чертежи установленного на судне еще с новостроя холодильного оборудования», – рассказывает господин Фосс. 34-летний инженер по холодильной технике начал работать на фирме в 2009 году и был рад поддержке, которую он получил на стадии проектирования со стороны его опытного коллеги – проектного инженера Бернда Хованица.

В состав оборудования «Лиры», кроме знакомой холодильной техники завода КАВ, входили также упомянутая выше консервная линия, два воздушных морозильных аппарата с суточной производительностью около 60 тонн (эти аппараты эксплуатируются на борту и сейчас), а также уже устаревшая электротехника. «Системы управления и распределительные шкафы работают пока нормально, но в случае неисправности запасных деталей на них в продаже больше нет», – обосновывает господин Фосс замену старых распределительных шкафов на но-

и увеличить их диаметр. Самыми важными компонентами для повышения производительности комбинированной морозильной и холодильной трюмной установки являются новый одноступенчатый винтовой компрессорный агрегат с экономайзером, два новых винтовых компрессора низкого давления, а также переохладители жидкости и дополнительные конденсатор и ресивер, которые были установлены в верхнем и нижнем рефотделении. Кроме того, под дополнительный низкотемпературный трюм объемом около 700 м³ был переоборудован бывший консервный трюм. Для этого в нем были установлены два судовых воздухоохладителя с арматурой для сухого расширения.

Охлаждаемые ранее рассолом технологические потребители, которые еще остались на борту, как ЦПУ и рыбомучной трюм, теперь напрямую подключаются к двухступенчатой морозильной и холодильной трюмной установке. Для этого были установлены два новых воздухоохладителя с арматурой для сухого расши-

Remontowa. Для работы десяти плиточных морозильных аппаратов необходимо было установить новый контур отделителя/насосов хладагента для затопленной системы непосредственного охлаждения.

Установив два новых, более производительных винтовых компрессора низкого давления для двухступенчатой холодильной установки, проектная группа помогла заказчику даже сэкономить: учитывая, что новые компрессоры по размеру и подключению похожи на старые, специалисты GEA смогли после соответствующей проверки использовать установленные еще с новостроя маслоотделители, электродвигатели и сами рамы компрессорных агрегатов – в результате чего компания «Морская звезда» смогла понизить объем своих капиталовложений в модернизацию установки.

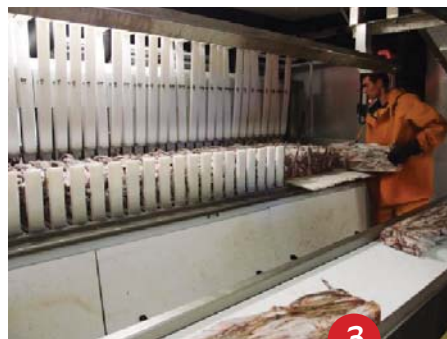
Работа по переоборудованию судна выполнялась ремонтной верфью. Более тщательно, чем это делается даже на берегу, было выполнено подключение механизмов, заменены части трубопроводной сети, установлены клапаны и заменена система управления. Все



1



2



3

поставленные фирмой GEA изделия соответствуют требованиям правил Российского морского регистра по судостроительству и имеют соответствующие сертификаты. После монтажа оборудования группа специалистов фирмы GEA выполнила подготовительные работы по вводу оборудования в эксплуатацию и его испытанию. Одновременно с этими работами Вольфганг Арндт выполнил программирование системы управления, учитывая также пожелания заказчика.

Христиан Фосс: «Нельзя забывать, что установки должны работать и при ветре силой в восемь баллов, и при соответствующем волнении моря. Это требует

Заключительное испытание во время недельного рейса

Выход в море необходим для проведения испытаний в промысловых условиях. Понятно, что три специалиста фирмы GEA с нетерпением ждут поднятие трала с первым большим уловом, который не заставил себя долго ждать. Палубная команда (вся команда насчитывает приблизительно сто человек) выбирает трал – и рыба подается в рыбные буркера. Отсюда она попадает на транспортер в рыбцех. Здесь в плиточных морозильных аппаратах происходит заморозка рыбы в блоках до температуры не менее -18 °С. Христиан Фосс стоит в переоборудованном производственном цеху и ждет с нетерпением

1/ Рыба к рыбе: около 10 кг весит один мороженный блок, когда после двухчасового цикла заморозки он выходит из плиточного морозильного аппарата.

2/ Христиан Фосс, представитель фирмы GEA Refrigeration Technologies, проверяет работу нового холодильного оборудования.

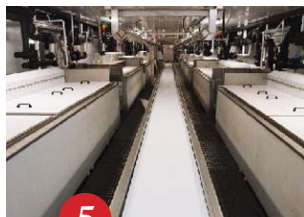
3/ Свежемороженая рыба: из каждого плиточного морозильного аппарата выходят по 114 блоков. На каждом аппарате можно заморозить до 12 тонн рыбы в сутки.

менее -18 °С, желательно, чтобы температура была еще ниже (не менее -20 °С): перед тем, как отправить рыбу на хранение в трюм, блоки по три штуки упаковываются в картонные ящики. С этого момента температура рыбы не должна превысить отметку -18 °С: продукт должен дойти до конечного потребителя без нарушений температурного режима. Поэтому холодильные установки в низкотемпературном трюме рассчитаны на среднюю температуру воздуха до -28 °С.

Результат измерения температуры в теле рыбы оказывается хорошим. Цифровая индикация на приборе показывает -24,9 °С. Другие выборочные проверки служат также доказательством надежной работы морозильных аппаратов. «Лири» как нельзя лучше оснащена техникой для повышения суточной производительности по заморозке. Господин Фосс добавляет: «В будущем судно может еще лучше использовать свои морозильные мощности». Уже имеющаяся холодильная техника сегодня рассчитана на установку RSW (RSW – охлаждение заборной воды, то есть рыба еще до переработки подвергается в рыбном бункере предварительному охлаждению за счет воды, доведенной до температуры около 1 °С). Благодаря такой организации промежуточного хранения поднятый улов сохраняется свежим, а рыба при загрузке ее в аппарат имеет минимальную температуру. Это, в свою очередь, позволяет сократить продолжительность цикла заморозки. ■



4



5



6

4/ Цель достигнута: температура в теле рыбы после заморозки намного ниже -18 °С.

5/ На месте бывшей консервной линии теперь стоят десять плиточных морозильных аппаратов, которые обеспечивают заморозку дополнительных 120 тонн рыбы в сутки.

6/ Готов для подачи в трюм: упакованный короб с тремя блоками подается в низкотемпературный трюм на хранение.

особо тщательного подхода». Даже при боковой или килевой качке судна каждый компрессор должен работать надежно без сильных вибраций. Выход из строя холодильной техники в море может привести к порче всей ранее поднятой на борт рыбы. Поэтому проверка работы установок в промысловых условиях играет очень важную роль.

ем результата. Матросы загружают морозильные аппараты рыбой, слой за слоем. Каждый из аппаратов имеет по 38 отделений, в каждом отделении по 3 блока, то есть в каждом аппарате можно заморозить 114 блоков весом чуть больше 10 кг. Вся процедура занимает около двух часов.

Мороженая продукция каждые два часа

По истечении двух часов мороженные блоки можно вынимать из морозильного аппарата. Для этого на морозильные плиты аппаратов на короткое время подается горячий газ. Сразу же после выемки блоков из аппарата замеряется их внутренняя температура – в теле мороженной рыбы. Эта температура должна быть не



engineering for a better world

GEA Refrigeration Technologies

Москва:

105094, ул. Семеновский Вал, 6А
Тел.: (495) 787-20-11; факс: (495) 787-20-12

Екатеринбург:

620028, ул. Фролова, д.31, офис 31
Тел./ факс: (343) 287-37-30

Санкт-Петербург:

190031, ул. Гороховая, 53, лит. А, пом. 6Н
Тел. / факс: (812) 310-38-49

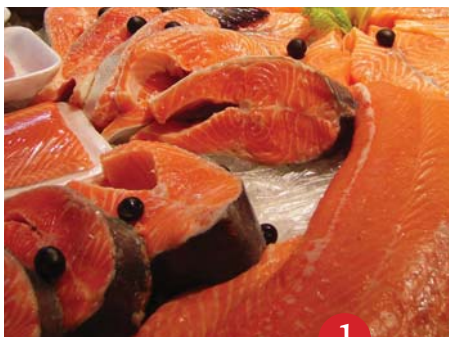
Владивосток:

690091, ул. Набережная, 9
Тел. / факс: (4232) 65-02-80

www.gea.com
www.grasso.ru

Подготовила: **Светлана Карельская**

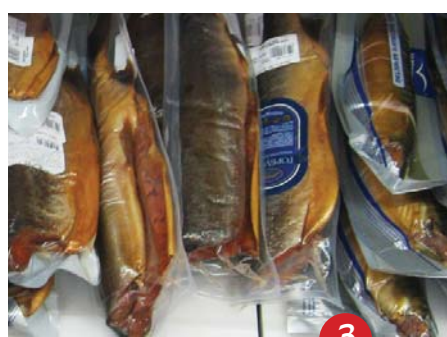
Рыба в красках



1



2



3

Пищевые красители – природные или синтетические вещества, пригодные для окрашивания пищевых продуктов. В рыбопереработке наиболее часто используются красители для подкрашивания лососевых рыб, копченой продукции, для изготовления полуфабрикатов и рыбных деликатесов.

Основные функции данных ингредиентов – восстановление природной окраски, утраченной в процессе обработки и хранения; повышение интенсивности природного цвета; окрашивание бесцветных продуктов.

Красители могут быть как натурального, так и синтетического происхождения. Натуральные (природные) пищевые красители – это красящие вещества, выделенные физическими способами из растительных и животных источников. Иногда их подвергают химической модификации для улучшения технологических свойств.

Стоит отметить, что и натуральные, и химические пищевые красители имеют маркировку Е, которая вызывает недоверие большинства потребителей, так как ассоциируется с наличием в продукте искусственных веществ. Поэтому при использовании натуральных красителей стоит подумать о том, каким образом дать покупателю правильную информацию, чтобы не отпугнуть его маркировкой.

Самые распространенные цвета рыбной продукции:

- оттенки красного – ими обладает рыба лососевых пород и изделия из нее;
- желто-коричневые цвета – их рыбная продукция приобретает в процессе копчения;
- белый цвет характерен для рыбы со светлым мясом и изделий из нее.

Красный

Существует несколько видов красителей, которые придают рыбной продукции красные оттенки. Они, как правило, используются для окрашивания рыбы «под лосося», рыбного фарша сурими, рыбной пасты из ракообразных, копченой рыбы; рыбных аналогов на основе растительных белков; рыбной икры.

Кармуазин (Е122) – данный краситель является синтетическим водорастворимым; как правило, выпускается в виде темно-красного порошка или гранул; придает продуктам красные оттенки. Используется для подкрашивания рыб-

ного фарша сурими, копченой рыбы, икры.

Понсо (Е124) относится к пищевым красителям химического происхождения. Он представляет собой натриевую соль в виде порошка либо гранул красного цвета. При смешивании с другими цветами Е124 окрашивает продукты в оранжевый, желтый, коричневый и фиолетовый цвета. Хорошо растворяется в воде. На свету, а также под действием восстановителей и окислителей и при температурных изменениях не разрушается. Продукты, которые прошли обработку Е124, можно подвергать любым воздействиям: стерилизации; охлаждению и заморозке; пастеризации.

Кармин (Е120) – красящее вещество красновато-пурпурного цвета натурального происхождения. Точный цвет красителя Е120 зависит от кислотности среды: в кислой среде, где $\text{pH} = 3$, кармин будет окрашивать в оранжевый; в нейтральной среде, при $\text{pH} = 5,5$, – в красный цвет; при $\text{pH} = 7$ кармин будет пурпурным. Из всех красителей своей группы Е120 является

1/ Красным оттенком обладает рыба лососевых пород и изделия из нее.

2/ Белый цвет характерен для рыбы со светлым мясом и изделий из нее.

3/ Желто-коричневые цвета рыбная продукция приобретает в процессе копчения.

самым устойчивым, почти не проявляет чувствительности к свету, термической обработке и окислению.

Паприка (E160c) – пищевой краситель, получаемый путем экстракции из красного перца. Придает продукции натуральный цвет от оранжево-красного до красного, обладает характерным жгучим вкусом и ароматом. Может поставляться в водорастворимой, жирорастворимой и вододистесперсной формах. Применяется для изготовления рыбных полуфабрикатов и пресервов.

Ликопин (E160d) – натуральный краситель красного цвета из группы каротиноидов. Добывается из плодов растений, в основном томатов. Используется для придания более насыщенного цвета лососевым породам рыб и продукции из них, при окрашивании рыбной пасты и копченой рыбы, рыбной икры.

Ликопин обладает множеством полезных свойств: помогает нормализовать холестериновый обмен и аппетит, подавляет болезнетворную кишечную микрофлору, способствует снижению веса, является мощным антиоксидантом. Поэтому продукты, в рецептуру которых включено данное вещество, могут позиционироваться не только как натуральные, но и как полезные.

Желтый

Тартразин (E102) – желтый синтетический краситель. Вещество представляет собой порошок или гранулы желтого цвета, хорошо растворимые в воде. Данная пищевая добавка является одним из самых дешевых и востребованных красителей. Тартразин участвует в процессе копчения рыбы, придает изделиям желто-зеленую окраску.

Аннато (E160a) является натуральным красителем. Применяется для получения цвета от светло-желтого до оранжевого. В рыбной промышленности используется для поверхностного окрашивания при копчении рыбы. Обладает высокой термостойкостью и светостойкостью.

Осветление

Для того чтобы сделать более светлым рыбный фарш и изделия из него, как правило, используется диоксид титана (E171). Данный ингредиент применяется при производстве продукции из сурими (крабовые палочки и др.), для отбеливания изделий из фарша белой рыбы – котлет, фрикаделек, паштетов, колбас. Закладка рассчитывается в количестве 0,01-1% от массы продукта, в зависимости от его цвета и жела-

емого осветления. Форма выпуска диоксида титана – порошок, поэтому закладывается он в рыбный фарш в сухом виде после стабилизации последнего фосфатом и тщательно перемешивается для хорошего распределения и достижения максимального эффекта. Для осветления пресервов сельди при посоле применяются кислоты – лимонная или уксусная. Однако, как отмечает **технолог-консультант компании Nesse Татьяна Радакова**, если охлажденную тушку сельди вовремя обескровить, удалить голову и правильно транспортировать, филе в конечном продукте не нужно будет осветлять, ведь темные пятна, как правило, появляются в продукте из-за кровотечек и гематом, которые образуются в результате неправильной изначальной обработки сырья. Отметим, что с осветлением пресервов не все так просто, как с осветлением рыбного фарша.

«Как правило, российские предприятия по изготовлению пресервов работают с замороженным импортным филе или с тихоокеанской сельдью, мясо которых само по себе достаточно темное. И в том и в другом случае сырье практически невозможно осветлить. Если использовать для приготовления маринада слишком много уксусной и лимонной кислоты, продукт, безусловно, станет светлее, однако на вкус он будет слишком кислым, потребитель этого не оценит», – комментирует Татьяна Радакова.

Смеси

Главные качества, которые потребители ценят в продукции, – натуральность и естественность, поэтому производители ингредиентов предлагают изготовителям рыбных изделий различные смеси красителей, которые придают конечным продуктам максимально натуральный цвет. Как правило, смеси красителей желтых и красных оттенков в определенных пропорциях используются для подкрашивания скумбрии холодного копчения, чтобы получился «правильный» золотистый оттенок. В покраске пресервов сельди «под лосось» также применяется смесь из двух красителей. «Для получения оптимального цвета могут применяться смеси и более чем из двух красителей. Например, одна немецкая компания, изготавливающая имитированную черную икру из пинагора, использует смесь, в состав которой входят три красителя. Правда, состав чудесной смеси производители не раскрывают», – рассказывает Татьяна Радакова. **PC**

Справка

20 июля прошлого года был принят Технический регламент Таможенного союза ТР ТС 029/2012 «Требования безопасности пищевых добавок, ароматизаторов и технологических вспомогательных средств».

Определение. Согласно ему, красителем является пищевая добавка, предназначенная для придания, усиления или восстановления окраски пищевой продукции. К пищевым красителям не относится пищевая продукция, обладающая вторичным красящим эффектом, а также красители, применяемые для окрашивания несъедобных наружных частей пищевой продукции (например, для окрашивания оболочек колбас).

Применение. Согласно документу, красители могут применяться для сохранения исходного внешнего вида пищевого продукта, цвет которого изменяется в результате технологической обработки; хранения упаковки; для придания цвета бесцветной пищевой продукции и изменения ее органолептических свойств. Не допускается использование красителей при производстве следующей пищевой продукции:

- в необработанной рыбе и морепродуктах;
- в рыбе, ракообразных, моллюсках цельных, кусковых или измельченных, включая фарш, без добавления других ингредиентов, сырых;
- при изготовлении специализированной пищевой продукции для питания здоровых и больных детей до трех лет.

Перечень красителей, разрешенных для применения при производстве пищевой продукции

Индекс	Наименование
E100	Куркумин (CURCUMIN)
E101	Рибофлавины (RIBOFLAVINS): (i) Рибофлавин (Riboflavin), (ii) Натриевая соль рибофлавина 5-фосфат (Riboflavin 5-phosphate sodium)
E102	Тартразин (TARTRAZINE)
E104	Желтый хинолиновый (QUINOLINE YELLOW)
E110	Желтый «Солнечный закат» FCF (SUNSET YELLOW FCF)
E120	Кармины (CARMINES)
E122	Азорубин, Кармузин (AZORUBINE)
E124	Понсо 4R, Пунцовый 4R (PONCEAU 4R)
E129	Красный очаровательный AC (ALLURA RED AC)
E131	Синий патентованный V (PATENT BLUE V)
E132	Индигокармин (INDIGOTINE)
E133	Синий блестящий FCF, бриллиантовый голубой FCF (BRILLIANT BLUE FCF)
E140	Хлорофиллы и хлорофиллины (CHLOROPHYLLS AND CHLOROPHYLLINS): (i) Хлорофиллы (Chlorophylls), (ii) Хлорофиллины (Chlorophyllins)
E141	Медные комплексы хлорофиллов и хлорофиллинов (COPPER COMPLEXES OF CHLOROPHYLLS AND CHLOROPHYLLINS): (i) Медные комплексы хлорофиллов (Copper complex of chlorophylls), (ii) Медные комплексы хлорофиллинов (Copper complex of chlorophyllins)
E142	Зеленый S (GREEN S)
E143	Зеленый прочный FCF (FAST GREEN FCF)
E150a	Сахарный колер I простой (CARAMEL I – Plain)
E150b	Сахарный колер II, полученный по «щелочно-сульфитной» технологии (CARAMEL II – Caustic sulphite process)
E150c	Сахарный колер III, полученный по «аммиачной» технологии (CARAMEL III – Ammonia process)
E150d	Сахарный колер IV, полученный по «аммиачно-сульфитной» технологии (CARAMEL IV – Ammonia-sulphite process)
E151	Черный блестящий PN, бриллиантовый черный PN (BRILLIANT BLACK PN)
E153	Уголь растительный (VEGETABLE CARBON)
E155	Коричневый HT (BROWN HT)
E160a	Каротины (CAROTENES)
--	Красный рисовый (RED RICE)

Источник: ТР ТС 029/2012

Информация предоставлена Санкт-Петербургской общественной организацией потребителей «Общественный контроль»

190103, г. С.-Петербург, пер. Лодыгина, д. 1, лит. А
тел./факс: 324-25-88
e-mail: okk@petkach.spb.ru

Пресервы из рыбы: в зоне риска каждая вторая банка

Кусочки сельди в масле, аккуратно уложенные в пластиковой баночке, называются пресервами. Изначально единственным консервантом в них была соль, а срок годности – всего несколько суток. Однако совсем скоро с целью увеличения сроков хранения технологи стали дополнительно вводить другие консерванты – бензоат натрия или сорбиновую кислоту, продлевающие жизнь пресервам до 6 месяцев в зависимости от температуры хранения. Есть и другая причина для использования консервантов: укладка кусочков рыбы в банки до сих пор происходит вручную, а значит, риск попадания микробов в готовый продукт значительно увеличивается. Это настоящая головная боль для рыбоперерабатывающих предприятий. Однако, как видим из результатов экспертизы, примерно половина из них справляется с ней, а другая половина перекладывает ее на потребителей.

Санкт-Петербургская общественная организация потребителей «Общественный контроль» ежегодно мониторит качество и безопасность рыбных пресервов. Так, в 2010 году санитарным нормам и правилам не соответствовало 50% закупленных в розни-



Прежде чем положить в корзину упаковку пресервов, проверьте температуру хранения на этикетке: термоматчик должен показывать температуру не выше +6 °С.

це образцов, в 2011 году – 30%, в 2012 году – опять почти 50%. То есть динамика к снижению рисков выпуска и реализации небезопасной продукции пока не наблюдается.

Исследования качества и безопасности 13 образцов рыбных пресервов, закупленных в объектах розничной торговли в октябре 2012 года, как и в предыдущие годы, проводил испытательный центр ОАО «Гипрорыбфлот» (Санкт-Петербург).

Микробы растут на дрожжах

«Пресервы, при производстве которых не соблюдаются санитарные правила и нормы, представляют реальную угрозу для здоровья, – считает доцент кафедры сестринского дела и социальной

работы (с курсом диетологии) СЗГМУ им. И. И. Мечникова Лариса Лавут. – Опасность возрастает, если количество условно патогенной микрофлоры, выраженное в показателях «КМАФАнМ» и «Дрожжи», превышает допустимые нормативы».

Чем выше уровень бактерий и дрожжей, тем с большей скоростью они распространяются в продукте. Высокая общая обсемененность бактериями в пресервах может привести к кишечным расстройствам, а повышенное содержание дрожжей нарушает микрофлору кишечника и провоцирует развитие дисбактериоза. Наличие подобных нарушений в продуктах массового спроса чревато опасностью вспышки кишечных заболеваний.

Специалисты лаборатории микробиологии ОАО «Гипрорыбфлот» сделали вывод о том, что 6 из 13 образцов пресервов являются небезопасными для здоровья человека, и даже отказались некоторые из них дегустировать во время органолептического исследования.

Так, в кусочках филе сельди с укропом «Матъе» производства ОАО «РОК-1» ТМ «А'море» (Санкт-Петербург) дрожжей оказалось в 200 раз больше нормы и более чем в 2 раза была превышена общая бактериальная обсемененность (КМАФАнМ). В довершение всего вкус и запах пресервов выдавали «слегка окислившийся жир», что, по предположению ведущего научного сотрудника лаборатории микробиологии Аллы Сазоновой, говорило о задержанном сырье: «Превышенное количество дрожжей свидетельствует о нарушении санитарных правил при обработке рыбы и делает продукт опасным да-

Справка

При реализации проекта «Общественный контроль качества» используются средства государственной поддержки, выделенные в качестве гранта в соответствии с распоряжением Президента Российской Федерации от 8 мая 2010 года №300-рп.

же при соблюдении указанных сроков хранения».

Общее количество микробов превышало в 100 раз, а дрожжей – в 800 раз в образце пресервов «Сельдь филе-кусочки в масле» ООО «Океан Трейдинг Компани-П» (Санкт-Петербург). Подозрительный посторонний привкус и не свойственный сельди запах указывали на то, что производители решили подстраховаться, добавив в продукт консерванты.

Аналогичные нарушения СанПиНа были отмечены в образцах «Селедочка «Столичная» в масле с укропом» от ЗАО «Русское море» (Московская обл.) и «Сельдь с укропом филе-кусочки слабосоленая в масле» от ООО «АРСИ «Таганская рыбоперерабатывающая компания» (Московская обл.).

Какой вкус у кишечной палочки?

В двух образцах рыбных пресервов были обнаружены БГКП – бактерии группы кишечных палочек. Это «Сельдь-Матъе в масле» от ООО «РПК «Азимут» (Ленинградская обл.) и «Сельдь в масле «По-Царски» от ООО НПФ «Внедрение» (Омск). Если филе-кусочки «Сельдь-Матъе в масле» из Ленобласти при вскрытии банки внешне выглядели вполне съедобно, то запах, не свойственный данному виду продукции, сразу же насторожил специалистов. В свою очередь, образец пресервов из Омска не имел постороннего запаха. Но ослабевшая консистенция сельди говорила о сомнительном качестве продукта. Однако только лабораторный анализ дал ответ на все вопросы – оба образца содержали БГКП.

«Скорее всего, в первом случае кишечная палочка попала в продукт из-за немытых рук укладчицы, – предполагает Лариса Лавут. – А во втором – из-за нарушения условий температурного режима при транспортировке: ведь пресервы приехали из далекого Омска! А вообще причиной микробиологической порчи могут быть нарушения санитарной безопасности на любом этапе приготовления и реализации продукции».

Очевидно, только постоянный и жесткий производственный контроль поможет повлиять на качество продуктов. Но далеко не на всех предприятиях есть собственные лаборатории, а договоры со сторонними организациями делают этот контроль выборочным и поэтому не очень эффективным.

В двух образцах рыбных пресервов были обнаружены бактерии группы кишечных палочек. Это «Сельдь-Матъе в масле» от ООО «РПК «Азимут» (1) и «Сельдь в масле «По-Царски» от ООО НПФ «Внедрение» (2). А в кусочках филе сельди с укропом «Матъе» производства ОАО «РОК-1» ТМ «Аморе» дрожжей оказалось в 200 раз больше нормы и более чем в 2 раза превышена общая бактериальная обсемененность (3).



1.



2.



3.

ПРЯМАЯ РЕЧЬ ►



Лариса Лавут,
доцент кафедры СЗГМУ им. И. И. Мечникова

«Пресервы, при производстве которых не соблюдаются санитарные правила и нормы, представляют реальную угрозу для здоровья. Опасность возрастает, если количество условно патогенной микрофлоры, выраженное в показателях «КМАФАнМ» и «Дрожжи», превышает допустимые нормативы».

«Обращать внимание надо не только на конечный продукт (пресервы), но и на сырье, полуфабрикаты, вспомогательные материалы, постоянно контролировать критические точки на производстве. Только так можно коренным образом повлиять на качество выпускаемых пресервов и устранить риски для здоровья, связанные с их употреблением», – уверена Алла Сазонова.

Недовес по-царски

Некоторые изготовители были уличены в несоответствии массе нетто, указанной на этикетке. Больше всех сэкономило ОАО «РОК-1», не доложив в банки «Сельди «Матъе» четверть содержимого! Почти 15% не хватило и в банках пресервов «По-Царски» от ООО НПФ «Внедрение». Еще несколько изготовителей отклонились от массы нетто незначительно.

Пять изготовителей не указали на этикетке массу рыбы, как того требует ГОСТ Р 51074-2003 «Продукты пищевые. Информация для потребителей. Общие требования». Это замечание было адресовано компаниям ОАО «РОК-1», ООО «РПК «Азимут», ОАО ПКП «Меридиан», ОАО «Рыбообрабатывающий комбинат №3» и ООО НПФ «Внедрение». Как рассказал Всеволод Вишневец-

кий, председатель СПБ ООП «Общественный контроль», материалы общественной проверки в конце ноября прошлого года были направлены в Управление Роспотребнадзора по г. Санкт-Петербургу для принятия мер административного реагирования.

А пока несколько простых советов любителям пресервов. Прежде чем положить их в корзину или тележку, проверьте температуру хранения на прилавке: термометрик должен показывать температуру не выше +6 °С. Если срок годности пресервов подходит к концу, лучше их не брать. Старайтесь выбирать пресервы местного производства: расстояние, которое проходит скоропортящийся продукт от питерского предприятия до прилавка вашего магазина все-таки меньше отрезка пути, который требуется для доставки продукта, скажем, из другого города.

Прежде чем купить банку пресервов, переверните ее крышкой вниз. Если на ваших пальцах останутся следы масла, значит, банка закрыта не герметично и наверняка поступающий в нее воздух сделал ее уже небезопасной. Ну и, наконец, ни в коем случае не берите в руки уже вздутую банку: в случае ее употребления она станет настоящей бомбой для вашего организма. **РБ**

Автор:



Елена Максимова

Рыба и интернет-магазины

Интернет-магазины уже достаточно плотно вошли в жизнь практически каждого человека. Через Сеть можно купить все: технику, одежду, домашнюю утварь и, конечно, продовольственные товары, в том числе и рыбную продукцию. О специфике продаж рыбы и морепродуктов через интернет-магазины расскажем в этой статье.

Какой поставщик нужен интернет-магазинам

Через рыбные интернет-магазины в основном продается деликатесная рыбная продукция: угорь; семга; форель; сибас; дорадо; осетровые породы рыб – как в виде цельных тушек, так и в виде филе; красная и черная икра; а также морепродукты, в основном упакованные: очищенные креветки, устрицы, мясо труба-ча. Поэтому интернет-магазины, как правило, сотрудничают с различными рыбо-водческими хозяйствами, а также с дистрибьюторами, предлагающими деликатесную продукцию.

Поставщиков владельцы интернет-магазинов ищут через ту же глобальную сеть, бизнес-справочники, на специализированных продовольственных выставках, а также через знакомых. Чаще всего поиск начинается на сайтах производителей, поэтому у компаний, в контактах которых четко прописаны телефоны менеджеров по поставкам, достаточно шансов, что выберут именно их.

Основным критерием выбора поставщика является цена. Однако важны и другие показатели, например, качество продукции, регулярность поставок.

При переговорах с потенциальным партнером необходимо предоставить ему следующую информацию:

- прайс-лист;

- скидки от оптовых цен, которые поставщик готов предоставлять дополнительно, и условия их получения;
- условия оплаты: предоплата, отсрочка платежа, реализация (оплата закупа товара после продажи товара покупателю);
- минимальная партия товара;
- какой пакет сопроводительных документов предоставляется;
- форма оплаты (наличные, безналичные). Помните, что при оплате наличными, кроме обычного пакета документов, вы будете обязаны предоставить владельцам интернет-магазинов кассовый чек;
- сможете ли вы регулярно оповещать партнера об остатках товара на своих складах или оперативно информировать о наличии товара по телефону;
- какова скорость выполнения заказа на закупку, как быстро при наличии товара на складе вы сможете поставить его клиенту;
- выполняете ли вы доставку товара, если да, то на каких условиях;
- условия возврата товара, если спрос на него окажется низким;
- условия замены или возврата брака;
- фотографии и описания товара (они помогут ускорить работу вашего партнера по наполнению каталога продукции на сайте интернет-магазина).



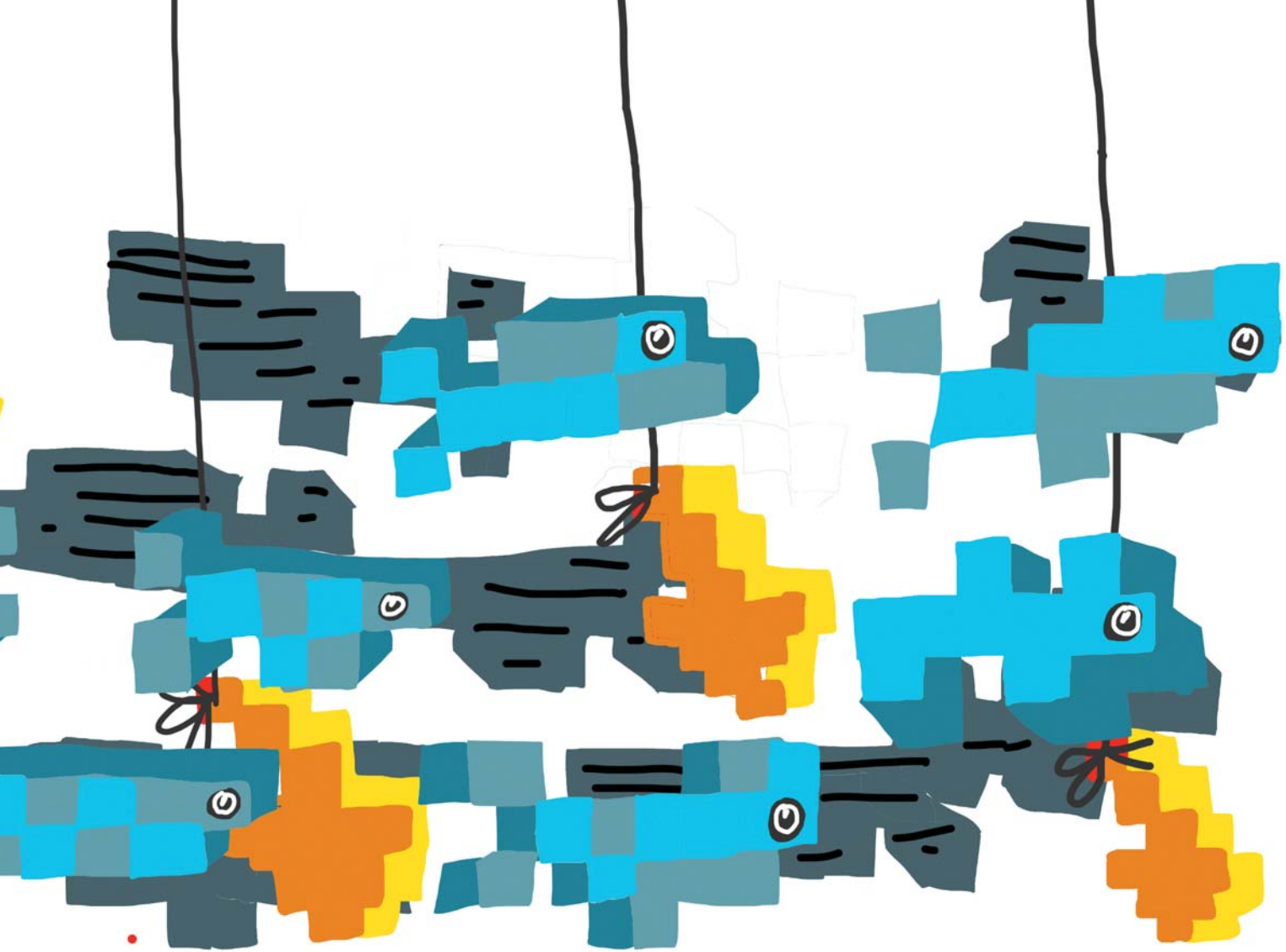
Виды интернет-магазинов

Интернет-магазины, в которых можно приобрести рыбную продукцию, можно разделить на несколько видов. Рассмотрим каждый из них подробнее.

Фермерские интернет-магазины

Данный формат магазинов специализируется на продаже экологически чистых продовольственных товаров – овощей, молочной, мясной и рыбной продукции, произведенной небольшими фермерскими хозяйствами. Как правило, товары в нем покупают люди, заботящиеся о своем здоровье и ищущие альтернативы магазинной продукции, в качестве которой они не уверены.

С такими партнерами удобно работать рыбноводческим фермам. Однако нужно понимать, что в круг требований к поставщикам у владельцев таких интернет-магазинов может входить, помимо стандартных, еще и от-



сутствие в рационе питания рыбы антибиотиков и стимуляторов роста.

Товары для суши

Японская кухня, в частности суши, становится все более популярной в нашей стране. Причем суши сейчас многие гурманы не только едят в ресторанах, но и готовят дома сами. Следуя требованиям рынка, предприниматели стали организовывать интернет-магазины, в которых можно купить различные товары для суши, в том числе рыбу и морепродукты.

С данными ресурсами удобно сотрудничать компаниям, которые занимаются реализацией замороженной рыбной продукции и морепродуктов от зарубежных производителей.

Магазины, предлагающие деликатесную продукцию

Россияне с высоким уровнем дохода периодически любят радовать себя или своих гостей необычными де-

ликатесами. Специально для таких клиентов предприниматели создают интернет-магазины, реализующие экзотические продукты питания. Данные ресурсы, пожалуй, подойдут для реализации любой рыбы, изделий из нее, а также морепродуктов премиального сегмента.

Собственный интернет-магазин... почему бы нет?

Многие рыбопереработчики, а также предприятия аквакультуры и дистрибьюторы охотно занимаются оптовыми поставками своей продукции, однако не размещают предложений для розничных покупателей. При этом некоторые фермеры, имеющие собственные сайты, достаточно успешно реализуют через них мелкие партии товаров для частных клиентов. Насколько этот эксперимент может быть удачным для игроков рыбного рынка, судить сложно, но в любом случае поделимся информацией, которая

поможет специалистам отрасли сделать определенные выводы.

Если обратиться в поисковые системы с вопросом «Стоимость запуска интернет-магазина», сразу появится много предложений – «создание интернет-магазина под ключ от 10 тыс. рублей», «продажа готовых интернет-магазинов» и т. д. В целом цена колеблется от 250 рублей за месяц аренды до 200 тыс. рублей за индивидуальную разработку, и весь вопрос состоит в том, сколько вы готовы вложить средств в создание подобного сайта. Не стоит также забывать о таких, казалось бы, мелочах, как домен (название сайта) и хостинг (размещение сайта в Сети). В среднем эти услуги обходятся от 2600 рублей в год в зависимости от выбора хостинг-провайдера и регистратора доменных имен.

Владельцу интернет-магазина нужно готовиться к следующим статьям расходов:

- создание интернет-магазина;



ПРЯМАЯ
РЕЧЬ



Елена Бочарова,
исполнительный
директор Содружества
компаний, занимающихся
интернет-торговлей:

*«Введение стандартов
для интернет-компаний
даст возможность сде-
лать ответственный
рынок электронной
коммерции максима-
льно «белым» и цивилизо-
ванным».*

Интернет-магазины находятся в ожидании обязательной сертификации

Содружество компаний, занимающихся интернет-торговлей, утвердило ряд стандартов качества для интернет-маркетов. Отныне на территории Российской Федерации будут функционировать стандарты для магазинов, действующих в сети Интернет, и четко прописанные требования к обслуживанию онлайн-клиентов. В конце лета 2013 года интернет-ритейлеров обяжут пройти процедуру сертификации. Об этом сообщила **Елена Бочарова, исполнительный директор Содружества.**

Она пояснила, что введение стандартов для интернет-компаний даст возможность сделать отечественный рынок электронной коммерции максимально «белым» и цивилизованным. Покупателям предоставится защита, аналогично традиционной розничной сфере, они будут иметь возможность обменивать и возвращать товар, как это прописано законами Российской Федерации. Многоуровневая сертификация онлайн-ритейлеров предоставит потребителям большую уверенность в том, что в случае оплаты кредитной картой стоимость не будет завышена. Стандарты станут для пользователей гарантом того, что их не обманут, что курьер доставит требуемый товар по установленной цене и т. д.

Согласно требованиям новых стандартов, отечественные интернет-магазины нормализуют процедуру возврата товара. Тем предприятиям, которые не являются членами Содружества и, как результат, не выплачивают членские взносы, придется выплатить 100 тыс. рублей в год (в сумме) за обязательную сертификацию. По заявлению Бочаровой,

существует компания, которая не состоит в членстве Содружества и намерена отчислить 100 тыс. рублей за сертификацию.

Организации, входящие в состав объединения, проходить процедуру сертификации будут в автоматическом режиме, а выплаты за нее будут производиться из ежеквартальных членских взносов. Если Содружество найдет нарушения в деятельности его членов, компания получит предписание, в случае невыполнения которых ритейлеры будут автоматически исключены из организации. Сегодня членами Содружества являются 15 интернет-магазинов, среди них: KupiVIP, Mallstreet, Enter, DomProm, Media Markt – Saturn, Wikimart, E5, «Связной», «Спортмастер», «Десятое измерение», «Белый ветер Цифровой», «Детский мир», «М.Видео», «Эльдорадо» и т. д.

Содружество не первое объединение, стремящееся урегулировать торговлю в сети Интернет, в минувшем году корпорация ООО «Трастед Сервис», основанная Оскаром Хартманном (генеральный директор и совладелец интернет-сервиса KupiVIP), начала стандартизировать деятельность онлайн-магазинов. По заверению основателя, специальные сертификаты корпорации и пометку «Надежное приобретение» на 1 января 2013 года получили более 60 онлайн-магазинов. В конце Хартманн добавил, что такая разновидность сертификации пользуется популярностью в большинстве развитых государств.

Источник: avenuesoft.ru

- домен/хостинг;
- персонал (менеджер, консультант, администратор сайта, бухгалтер);
- реклама ресурса;
- расходные материалы, связь (телефонная, сотовая, Интернет).

Правовые аспекты

Открывая интернет-магазин, стоит помнить не только о создании качественного сайта, но и о юридических аспектах, ведь невыполнение нескольких обязательных требований может сделать ваш бизнес незаконным.

Интернет-магазин, как и любой другой офлайновый бизнес, должен иметь организационно-правовую форму. Законом предусматривается несколько подобных форм. Наиболее популярными для интернет-магазинов являются общество с ограниченной ответственностью (ООО) и индивидуальный предприниматель (ИП). Положительные стороны присутствуют и там и там.

Еще один важный аспект при создании бизнеса – налогообложение. Важно четко представлять себе будущие доходы и расходы, чтобы выбрать наиболее подходящий вариант.

Кроме того, если вы реализуете какие-либо товары населению для личного их использования, вы попадаете под закон «О защите прав потребителей». За невы-

полнение или нарушение такового предусмотрены серьезные штрафные санкции. На сайте необходимо будет указать и подробные условия покупки, оплаты и доставки товара клиенту.

Еще один вопрос, который часто поднимается в последнее время, – утечка персональных данных и появление их в публичном доступе. Необходимо понимать, что клиенты, осуществляя заказ в вашем интернет-магазине, предоставляют предпринимателю свои персональные данные и задача владельца интернет-магазина – их грамотно обрабатывать и защищать.

Преимущества и перспективы

Безусловно, продажа товаров через Сеть имеет ряд преимуществ. В первую очередь интернет-магазины позволяют сделать продукцию доступной 24 часа в сутки. Широкое распространение продуктовых интернет-магазинов дает дополнительные преимущества пользователям. Например, покупатель может выбрать тот ресурс, выбор продуктов и система расчетов в котором его наиболее полно устраивает.

Интернет-магазины позволяют во многом облегчить жизнь таким категориям потребителей, как женщины, на попечении которых находятся маленькие дети,

люди с ограниченными возможностями, офисные сотрудники, у которых порой нет времени сходить на обед.

Тем не менее, несмотря на широкое распространение продуктовых интернет-магазинов, все же находятся скептически настроенные люди, не доверяющие системе покупок через Интернет. Чтобы завоевать новых покупателей, некоторые крупные продуктовые интернет-магазины устраивают бесплатные акции. Поучаствовав в таких, сомневающиеся покупатели могут сделать заказ на определенную сумму, установленную администрацией, и бесплатно оценить качество предлагаемых товаров.

Важно заметить, что качество работы определенного магазина можно оценить, прочитав в Интернете отзывы людей, ранее уже совершавших покупки на этом ресурсе, поэтому необходимо делать так, чтобы клиенты оставляли только положительные отзывы: продавать качественную и свежую продукцию, организовывать удобный поиск необходимых товаров по сайту, создавать удобные механизмы оплаты.

Грамотное использование предлагающихся современных возможностей позволит производителю не только зарабатывать, но и сделать жизнь потребителя намного проще и удобнее. **РР**

В Якутии заработает мобильный инкубационный цех по искусственному воспроизводству рыб

26 марта на научно-техническом совете в технопарке «Якутия» обсуждались проблемы и перспективы развития аквакультуры в республике и вопросы воспроизводства водных биологических ресурсов.



В работе научно-технического совета Министерства охраны природы Якутии, помимо постоянных членов, приняли участие заведующий отделом воспроизводства рыбных запасов ГУП «Госрыбцентр» из города Тюмени Сергей Семенченко, председатель Государственного комитета республики по инновационной политике и науке Максим Трофимов, генеральный директор ООО «НПО Экологические ресурсы» Денис Шахтарин и другие.

На мероприятии был презентован мобильный инкубационный цех (МИЦ). По словам разработчика устройства, генерального директора «НПО Экологические ресурсы» Дениса Шахтарина, цех предназначен для повышения выхода личинок и мальков при проведении инкубационных мероприятий на открытых водоемах за счет создания ряда условий, позволяющих в большей степени нивелировать негативное воздействие, оказываемое внешней средой при естественной инкубации.

«Указанный результат достигается за счет реализации принципа замкнутого водоснабжения, позволяющего эффективно контролировать качество воды, поступающей в инкубационные аппараты. Вторым важным свойством является его мобильность, которая позволяет запустить МИЦ в короткие сроки без использования специального оборудования или техники», – сказал Денис Шахтарин.

Как отметил разработчик, водоподготовка включает в себя терморегуляцию, фильтрацию, аэрацию и обеззараживание воды. Контроль температуры производится с помощью холодильной циркуляционной установки, имеющей функцию как охлаждения, так и подогрева потока воды с шагом в 0,1 градус на объем 1500 литров.

Фильтрация воды проводится с помощью механических фильтров производительностью 1500 л/час с помощью электронасоса. Фильтры оборудованы пятью различными наполнителями механической, а также биологической очистки воды.

На заседании совета с докладом об опыте Якутии в области искусственного воспроизводства водных биологических ресурсов выступил **руководитель Управления водных**

биоресурсов Минприроды Петр Артамонов. Он поделился с присутствующими опытом по зарыблению озер республики. В 2012 году в республике зарыблено девять озер Намского, Кобяйского, Усть-Алданского, Вилюйского, Верхневилуйского улусов.

В 2013 году планируется зарыбить 18 озер в Нюрбинском, Верхневилуйском, Вилюйском, Кобяйском, Намском, Усть-Алданском и Мегино-Кангаласском улусах, количество личинок пеляди составит 20,75 млн штук. **Директор ГУП «Чернышевский рыболовный завод» Иван Макаров** рассказал о том, что с 2013 года совместно с министерством планируется начать работы по искусственному воспроизводству осетра. В рамках исполнения подпрограммы «Воспроизводство водных биологических ресурсов» госпрограммы Якутии «Охрана окружающей среды в Республике Саха (Якутия) на 2012-2016 годы» Чернышевский рыболовный завод заключил контракт на приобретение МИЦ для искусственного воспроизводства весенне-летних нерестующих видов рыб.

Члены совета отметили, что при успешной апробации метода искусственного воспроизводства осетра при помощи мобильной инкубационной установки необходимо развивать данное направление для расширения географии зарыбления и для организации товарного выращивания осетра. Несмотря на то что в республике идут работы по искусственному воспроизводству водных биоресурсов, товарное рыболовство – одна из главных составляющих аквакультуры – не развито. Этому две причины: несовершенство законодательства в области аквакультуры и отсутствие хозяйств, занимающихся товарным разведением рыбы.

Вместе с тем искусственное воспроизводство водных биологических ресурсов и товарное рыболовство являются перспективными для Республики Саха (Якутия) направлениями как с точки зрения сохранения биоразнообразия, так и обеспечения продовольственной безопасности.

Пресс-служба Министерства охраны природы Республики Саха (Якутия)

Московская область окажет поддержку развитию аквакультуры

В 2013 году впервые из средств бюджета Московской области будут предоставляться субсидии на компенсацию затрат при производстве товарной рыбы в размере 16,5 млн рублей, сообщает Информационное агентство по рыболовству.

В правительстве Московской области был рассмотрен основной нормативный правовой документ в сфере сельского хозяйства, который определяет предоставление субсидий на поддержку различных ме-

роприятий по развитию АПК Московской области в 2013 году. Данный проект постановления определяет не только условия, но также регламентирует отчетность по использованию указанных средств. Субсидии, которые предусмотрены настоящим порядком, предоставляются сельскохозяйственным товаропроизводителям, организациям агропромышленного комплекса, крестьянским фермерским хозяйствам, которые зарегистрированы, состоят на налоговом учете в органах Московской области и осуществляют свою деятельность только на территории региона.



«Ежегодно в Московской области предприятия аквакультуры выращивают около 4 тыс. тонн товарной рыбы, – отмечает **руководитель Аналитического центра информации агентства по рыболовству Тимур Митупов.** – Соответственно, в связи с оказанием региональной государственной поддержки я прогнозирую, что к 2015 году объем ежегодного производства в аквакультуре можно увеличить на 20-25% – до 4,8-5 тыс. тонн товарной рыбы. В целом предприятиями аквакультуры Центрального федерального округа (340 предприятий) производится около 30-35 тыс. тонн продукции рыболовства ежегодно. На ближайшую перспективу росту объемов производства товарной рыбы будут способствовать принятая Государственная программа «Развитие рыбохозяйственного комплекса» и принятие федерального закона «Об аквакультуре».

Fishnet.ru

Более 17 тыс. тонн рыбы произведено и реализовано на Дону в 2012 году

«За минувший год в Ростовской области было произведено и реализовано более 17 тыс. тонн рыбы», – заявил **министр сельского хозяйства и продовольствия Ростовской области Вячеслав Василенко** в рамках заседания рыбохозяйственного совета региона.



Как отметил г-н Василенко, в текущем году планируется увеличить эти показатели: «Мы серьезно настроены решать вопросы дальнейшего развития рыбохозяйственной отрасли в Донском регионе». По его сло-

вам, особое внимание будет уделено восстановлению уже существующих рыбозаводов и созданию новых. Речь идет о Рогожинском рыбзаводе, решении вопросов и приходе нового инвестора на Новочеркасский рыбокомбинат (находится в стадии банкротства). Также есть подвиги в создании Стерляжье-рыбцово-шемайного комплекса ФГУП «Аксайско-Донской рыболовный завод» – его проект передали на экспертизу.

Дело.ру

Аквакультура Мурманской области: поступательное развитие

В марте в ходе рабочей поездки на ферму по выращиванию атлантического лосося ООО «Русское море – аквакультура» в районе острова Еретик Баренцева моря заместитель директора департамента Минсельхоза России и председатель Комитета рыбохозяйственного комплекса Мурманской области обсудили перспективы развития товарного рыболовства на территории региона и меры государственной поддержки этого вида деятельности.

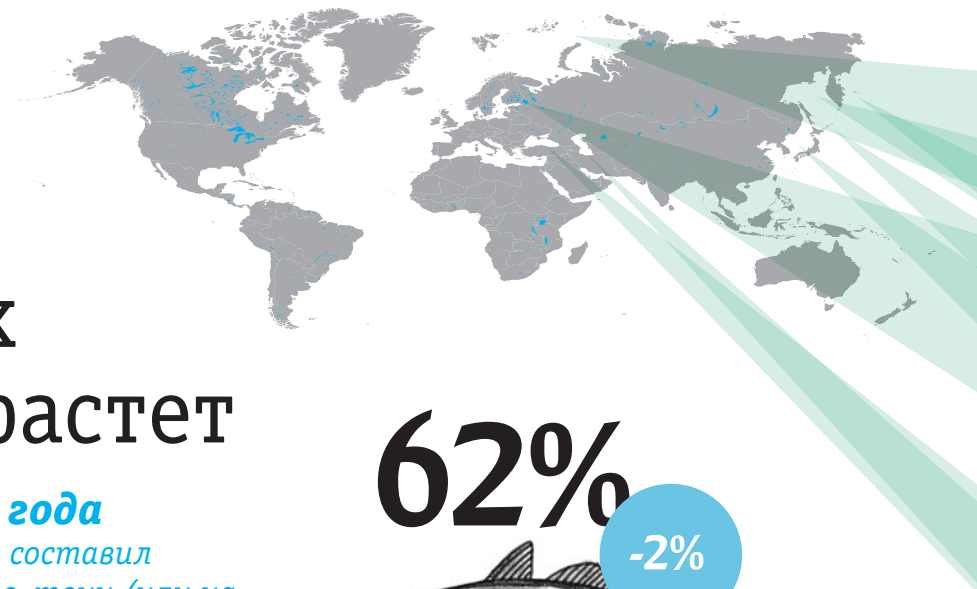


В последние годы аквакультура является одним из наиболее динамично развивающихся направлений деятельности в рыбохозяйственном комплексе региона. Наибольший прирост достигнут в товарном выращивании атлантического лосося за счет реализации крупных инвестиционных проектов.

Один из них осуществляет ООО «Русское море – аквакультура». Свои первые садки данное предприятие установило в акватории губы Ура в июне 2012 года. В текущем же году в планах стоит открытие второй очереди садкового комплекса, рассчитанного на выращивание 5 тыс. тонн товарной рыбы. В компании отмечают, что в основе работы ферм лежат методы и технологии, разработанные ведущими мировыми рыбозаводчиками.

Развитие товарного рыболовства не только решает задачи по обеспечению продовольственной безопасности, но и создает дополнительные рабочие места в небольших поселках на побережье. Федеральные и региональные органы власти координируют свои действия по созданию благоприятных условий для расширения поставок отечественной рыболовной продукции и привлечению в отрасль инвестиций.

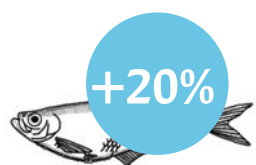
Rybolovstvo.gov-murman.ru



Вылов водных биоресурсов растет

По итогам 12 недель 2013 года

общий вылов биологических ресурсов составил 1 млн 188 тыс. тонн, что на 12,9 тыс. тонн (или на 1,1%) больше, чем за соответствующий период прошлого года.

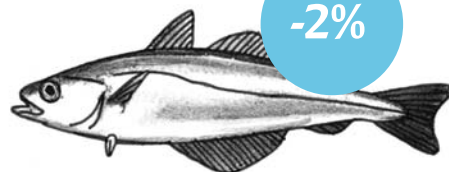


13%

На **сельдь** приходится 13%, или 94,3 тыс. тонн, этой рыбы в январе-феврале текущего года выловили на 20% больше по сравнению с аналогичным показателем предыдущего года.

62%

-2%



Порядка 62% от общего показателя вылова (или 447,3 тыс. тонн) приходится на **минтай**. По данной ведущей позиции наблюдается сокращение объема вылова по сравнению с аналогичным показателем на 2%.

+11%

12%



Треска по объему вылова располагается на третьем месте с долей 12% (или 84,2 тыс. тонн).

Январь-февраль 2013 г. тонн



Январь-февраль 2012г. тонн

минтай	сельдь	треска	мойва	пикша	навага	хамса	камбала	шпрот
454 120	78 675	76 184	43 341	23 003	8 989	5 328	8 039	5 021

Прирост за год, %

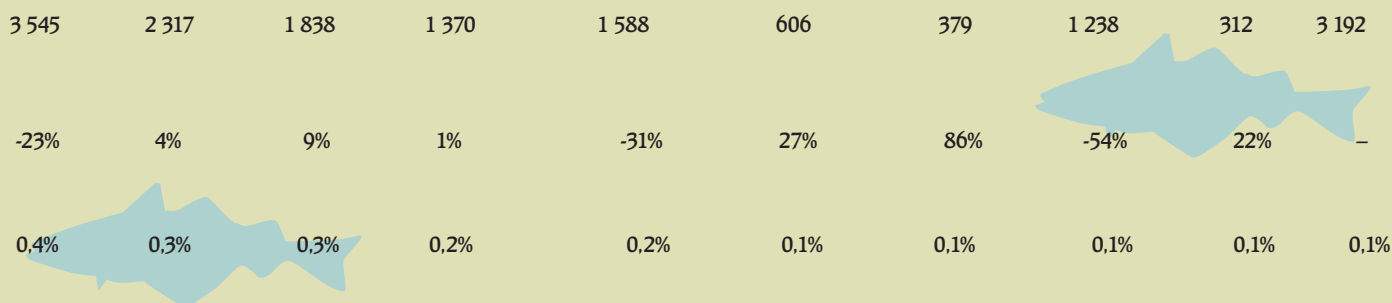
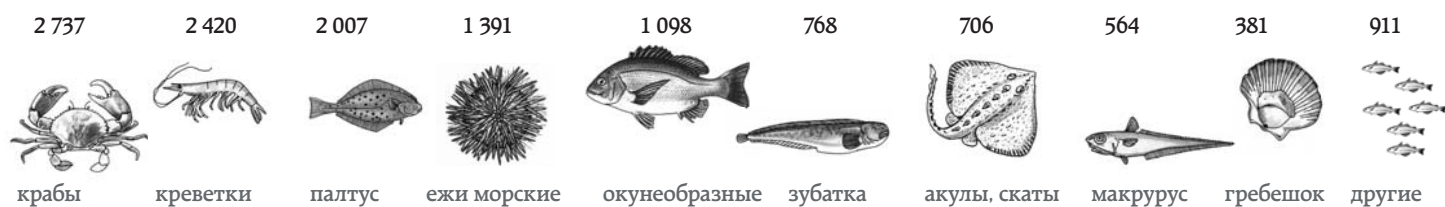
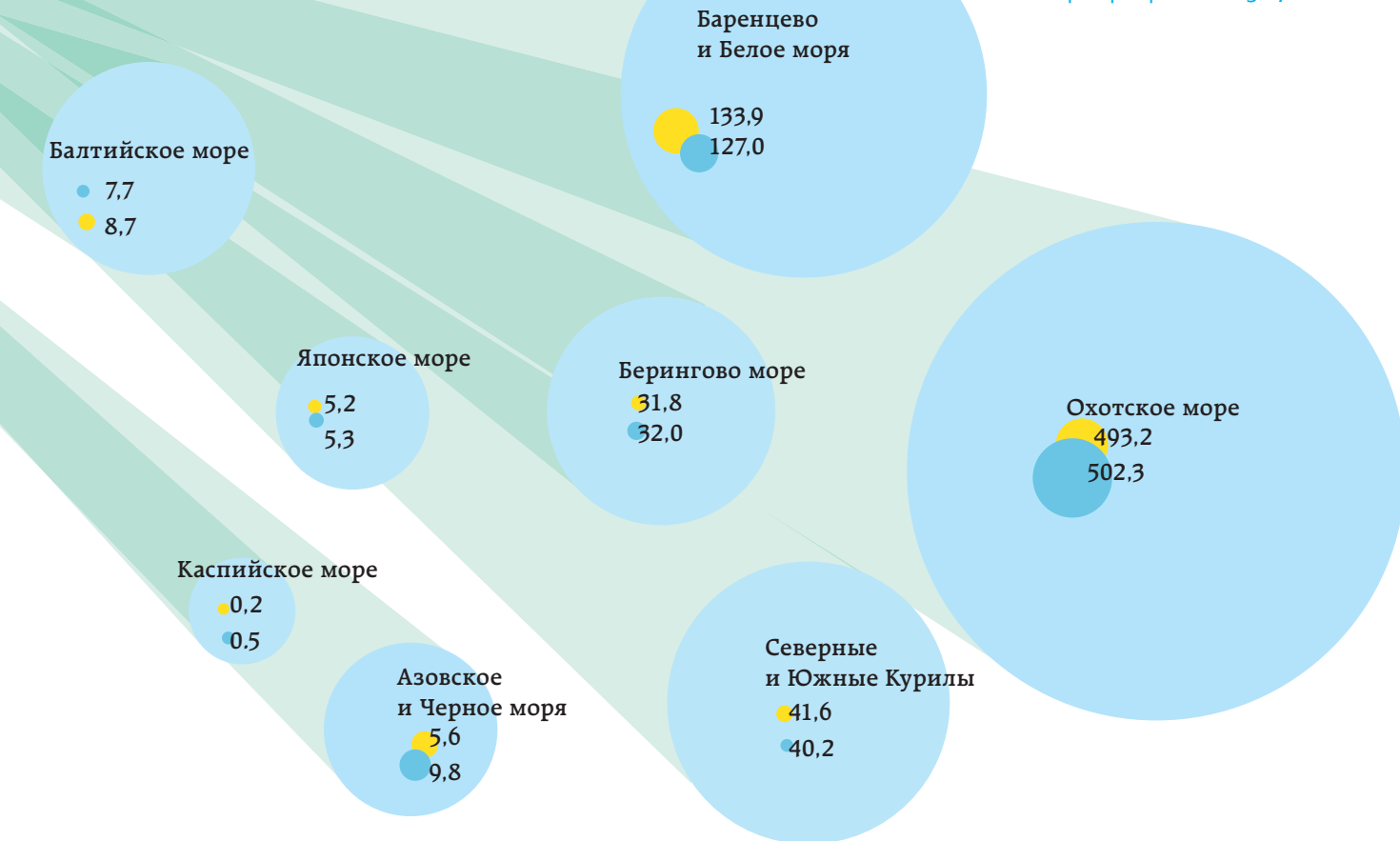
минтай	сельдь	треска	мойва	пикша	навага	хамса	камбала	шпрот
-2%	20%	11%	-15%	-34%	15%	80%	8%	27%

Доля, %

минтай	сельдь	треска	мойва	пикша	навага	хамса	камбала	шпрот
62%	13%	12%	5%	2%	1%	1%	1%	1%

Объем добытых биоресурсов
в ИЭЗ в разрезе морей по итогам
января-февраля 2012-2013 гг., тонн

■ Январь-февраль 2012 г., тонн
■ Январь-февраль 2013 г., тонн



*на основании данных ЦСМС

Гость:



Александр Новиков,
владелец компании
«Русский икорный дом»

Беседовала:



Елена Максимова



Элитный деликатес

Черную икру часто называют «черным золотом», что не удивительно: продукт этот уникален по своим полезным свойствам и... весьма дорогой. Позволить себе ее может далеко не каждый. Но те, кто могут, не понаслышке знают о том, насколько вкусна эта икра. Если, конечно, при ее переработке были соблюдены все технологии.

*О том, как раскрыть все вкусовые грани такого дорогого сырья в конечном продукте, расскажет **владелец компании «Русский икорный дом» Александр Новиков.***

Александр Валерьевич, расскажите об ассортименте продукции, которую вы выпускаете.

– Наша компания в основном занимается черной осетровой икрой, но под нашим брендом можно увидеть и другие деликатесы: красную икру, мясо рыбы и краба.

– Бытует мнение, что так как черная икра – продукция дорогая, то она вкусна в любом виде. Так ли это? Насколько сложно испортить исходное сырье при изготовлении конечного продукта?

– На самом деле, испортить икру довольно просто. Во-первых, вкус ее очень зависит от тех условий, в которых выращивают-



В конкурсе «Лучший продукт – 2013», который проводился в рамках смотра «Продэкспо» в этом году, компания «Русский икорный дом» получила Гран-при за икру осетровых рыб зернистую соленую «Премиум-Премьер».



Александр Новиков,
владелец компании
«Русский икорный дом»:

ПРЯМАЯ
РЕЧЬ



«Испортить икру довольно просто. Во-первых, вкус ее очень зависит от тех условий, в которых выращивается рыба. Во-вторых, конечно же, от технологии приготовления».

ся рыба: от корма, воды, температуры и многих других факторов. Во-вторых, конечно же, от технологии приготовления. И наконец, икра должна храниться в специальных условиях, при температуре от -2 до -4 °C.

– В конкурсе «Лучший продукт – 2013», который прошел в рамках смотра «Продэкспо» в этом году, ваша компания получила Гран-при за икру осетровых рыб зернистую соленую «Премиум-Премьер». Как вам кажется, почему потребители отдали предпочтение именно вашему продукту?

– Главной целью компании «Русский икорный дом» является качество нашей продукции, поэтому мы отбираем только лучшее сырье и делаем все возможное, чтобы рыба, которая выращивается для добычи икры, жила в условиях, максимально приближенных к естественным. Технологию получения и изготовления икры мы отработывали годами, доводя ее до совершенства.

– Вы впервые участвовали в подобном конкурсе или у вас и до этого были какие-либо достижения?

– Это третий год, как мы участвуем в смотре «Продэкспо», а за год до это-

го начали выставляться на выставке Worldfood. В сумме у нас уже четыре золотых медали и три Гран-при.

– Помогают ли такие смотры найти каналы реализации?

– Конечно, помогают.

– Где продается ваша продукция?

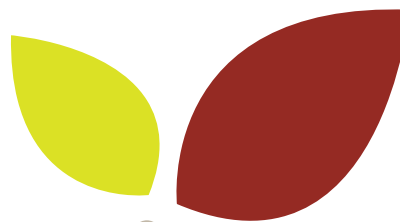
– Нашу икру можно увидеть во всех крупных розничных сетях, в специализированных рыбных бутиках, а также в магазинах беспопытной торговли при аэропортах Москвы и Петербурга. Помимо этого, у нашей компании есть свой интернет-магазин, где можно купить икру из любой точки России. Мы продаем ее не только в нашей стране. У нас открыты представительства на Украине, в Арабских Эмиратах и США.

– Вся ваша продукция относится к премиальному сегменту. Что можно сказать о спросе на дорогую рыбную продукцию в России? Насколько перспективно данное направление работы?

– Спрос на такую продукцию, конечно же, ограничен, в основном продажи направлены на крупные города-миллионики.

Продажи черной икры высокого качества по справедливой цене усложняются браконьерством. Дилеры черного рынка являются нашими главными конкурентами. И пока незаконный вылов осетровых рыб не пресекнут совсем, легальным поставщикам черной икры будет достаточно сложно развивать свой бизнес. **РБ**

22-я Международная выставка
продуктов питания и напитков



worldfood

MOSCOW

16 - 19 сентября 2013

Россия • Москва • ЦВК «Экспоцентр»



реклама



По вопросам участия обращайтесь:
+7 (495) 935-7350, 788-5585
worldfood@ite-expo.ru

www.world-food.ru

18-я международная выставка упаковочной индустрии



RosUpack

RUSSIA

18 – 21 июня 2013

Москва, МВЦ «Крокус Экспо»

Упаковочное оборудование,
технологии и материалы



Реклама

Организатор:



В составе группы компаний ITE
Тел.: +7 (495) 935 81 00
E-mail: rosupack@mvk.ru

Генеральный
Интернет-партнер:





Читайте.

www.sfera.fm

Пищевая отрасль в цифрах и фактах

