



1,3 кг

На сегодняшний день в России потребляется 1,3 кг баранины в год на душу населения. Это в четыре раза меньше нормы.



872 т

Всего за первое полугодие в СЗФО было произведено 872 тонны мясной продукции, что на 2,32% меньше, за аналогичный период 2012 года.



3–4%

Поскольку рынок колбас сегодня близок к насыщению, в дальнейшем ожидается замедление темпов роста до 3–4%.

издается с сентября 2001 г.

www.sfera.fm

№5 (96) 2013

мясная сфера

Quadratisch, praktisch стейк.

Какие пробирки – такое мясо

16



24



34

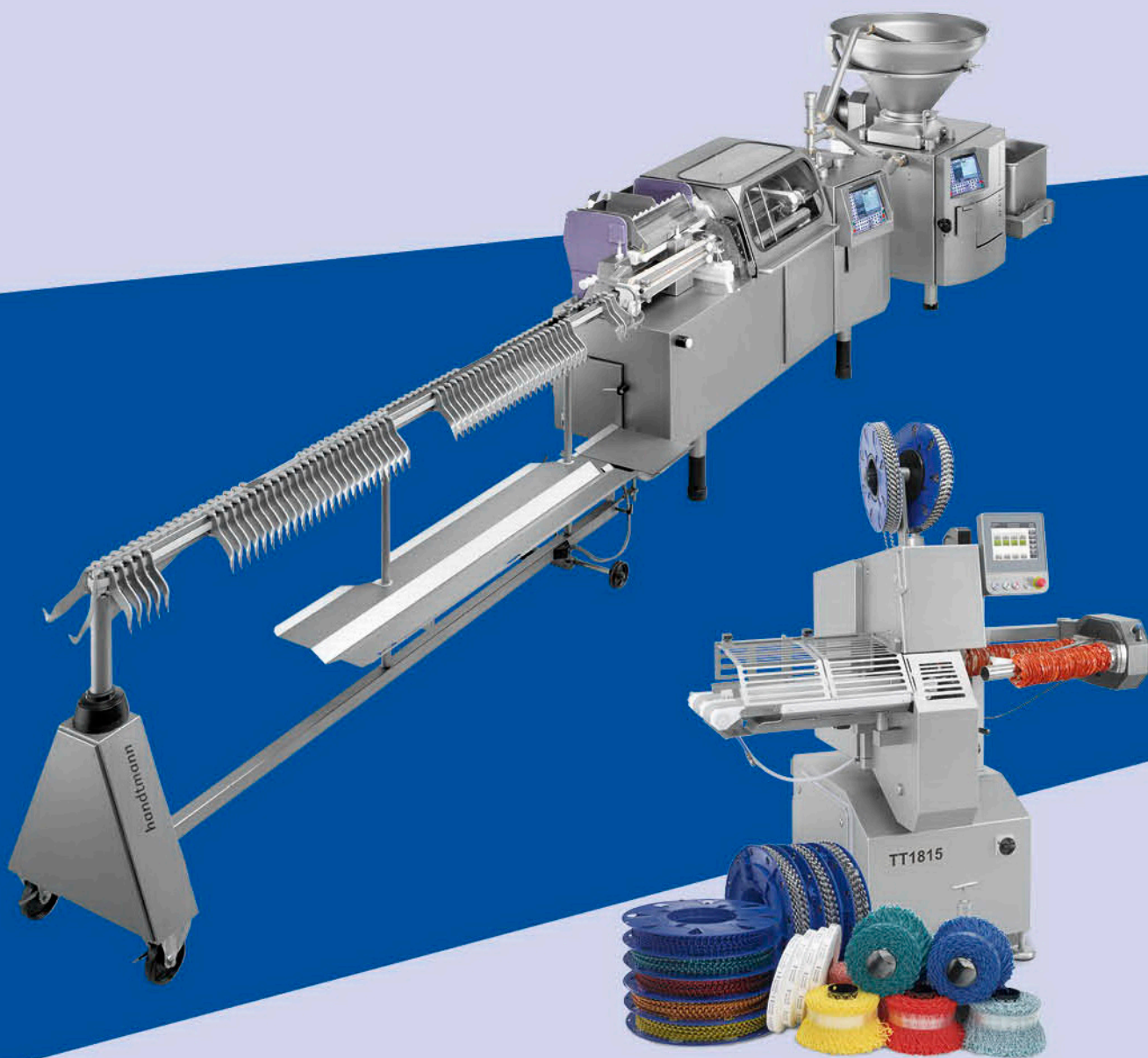


50



68

**«Свента» – надежный и компетентный
партнер Вашего бизнеса!**



SVENTA AG

www.sventa-meat.ru

Москва
121099, Москва,
Большой Девятинский пер., д. 5
Тел.: (495) 937-42-16
Факс: (495) 7834764
E-mail: info@sventa.ru

Новосибирск
630110, Новосибирск,
ул. Писемского, 1а, оф. 5
Тел.: (383) 362 13 63
Факс: (383) 362 13 63

«Свента» – надежный и компетентный партнер Вашего бизнеса!



- **Обширная программа поставок от известных производителей.**
- **Работа компетентной команды продавцов и сервисных специалистов на каждом направлении**
- **Большой склад запасных частей и расходных материалов делает нас Вашим надежным партнером**
- **Наличие собственных складов в филиалах Новосибирска и Краснодара позволяет нам быстро и надежно реагировать на Ваши запросы**

Краснодар
350058, Краснодар,
ул. Селезнева, д. 204, оф. 48
Тел.: (861) 217-02-26
Факс: (861) 217-02-26

Украина
65026, Одесса,
а/я 75
Тел.: +38 (048) 777-57-71
Факс: +38 (048) 777-59-70



SVENTA AG
www.sventa-meat.ru

Пневматическая аппаратура

Камоцци

100 1000

Воздух движет миром

Предлагаем комплексные решения
по автоматизации технологических
процессов и производств



Быть лучшими

ПРОИЗВОДСТВО ПНЕВМОЦИЛИНДРОВ
В ТЕЧЕНИЕ 1 ДНЯ

ДОСТАВКА ВО ВСЕ РЕГИОНЫ РФ

НА СКЛАДЕ БОЛЕЕ 10 000 ПОЗИЦИЙ

ОТТОЧЕННАЯ ЛОГИСТИКА

Москва (495) 735 49 61
Владивосток (4232) 20 89 33
Воронеж (473) 200 88 11
Екатеринбург (343) 353 58 31
Иркутск (3952) 50 03 96

Казань (843) 299 60 60
Краснодар (861) 239 70 41
Красноярск (391) 236 58 21
Набережные Челны (8552) 20 34 60
Нижний Новгород (831) 220 55 41

Новокузнецк (3843) 77 76 36
Новосибирск (383) 221 69 54
Обнинск (48439) 2 92 52
Омск (3812) 71 94 94
Ростов-на-Дону (863) 299 01 63

Рязань (4912) 42 71 50
Самара (846) 276 68 92
Санкт-Петербург (812) 326 29 11
Уфа (347) 246 40 76
Челябинск (351) 265 87 64
Ярославль (4852) 73 28 11

www.camozzi.ru

BREAKING LIMITS

Автоматизация процесса нанизывания батонов.

AHL

Автоматизированная линия для сокращения персонала

Максимальная загрузка коптильных палок - оптимальное использование объема коптильной камеры

Постоянная высокая производительность даже при необходимости замены палок

Для отдельных батонов и гирлянд колбас – от легких до тяжелых

НОВИНКА!



АгроПродМаш 

Ждем Вас на выставке
Форум, Стенд FC 100

лидерство • новаторство • надежность

poly-clip®
SYSTEM



ООО Поли-клип Систем • Tel. +7 499 5300194 • polyclip@polyclip.ru
Спрашивайте на сайте: www.polyclip.com/5307

Clip Closure Packaging

Надежные
решения
для Вашего
производства



poly-clip®
SYSTEM

онлайн: **www.polyclip.com/5307**



Видео
онлайн

FCA 160

Автомат двойного клипсования
Калибры 38-160 мм
Искусственные, фиброзные и
коллагеновые оболочки
До 160 тактов в минуту



FCA 120

Автомат двойного клипсования
Калибры 24-120 мм
Искусственные, фиброзные и
коллагеновые оболочки
Более 200 тактов в минуту



Видео
онлайн

FCA 3430-18

Автомат двойного клипсования
Калибры 24-120 мм
Искусственные, фиброзные и
коллагеновые оболочки
До 150 тактов в минуту



Видео
онлайн

AHL

Автоматическая Нанизывающая Линия
Автоматическая синхронизация со
скоростью клипсатора FCA
Для термокамерных палок длиной
до 1220 мм



Видео
онлайн

ICA 8700

Автомат двойного клипсования
Калибры до 200 мм
Уникальный диафрагменный
фаршевытеснитель
До 50 тактов в минуту



Видео
онлайн

TSCA 65/120/160

Автоматы термосварки и клипсования
Калибры до 65/90/120/160 мм
Все обычные пленки
Более 200 циклов в минуту, в зависимости
от клипсовочной головки



RCA 600

Автомат двойного клипсования
Специально для колбас в кольцах
Натуральные оболочки, коллаген, целлюлоза
Бережный фаршевытеснитель



Видео
онлайн

PDC 600/700

Полуавтомат двойного клипсования
До калибров 90 мм/115 мм
Искусственные и натуральные оболочки
Регулировка отверстия фаршевытесни-
теля под калибр продукта



Видео
онлайн

SCD 600/700

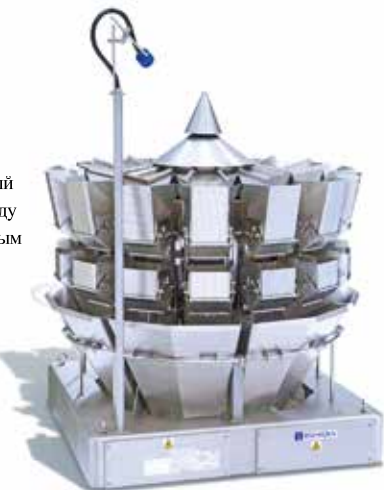
Машины одинарного клипсования
До калибра 120 мм
Для любых типов оболочек
Возможность дооснащения

Ежедневно более чем 2 000 000 000 упаковок взвешиваются на мультиголовочных дозаторах ISHIDA



Intelligent Multiheads

» Ishida изобрела первый в мире мультиголовочный дозатор в 1972 году и остается мировым лидером в производстве данного оборудования.



Не пропустите нас на выставке!

ЗАЛ
8.2
СТЕНД
82С90

Почти наверняка, когда вы садитесь обедать, мультиголовочные дозаторы Ishida участвовали в упаковке продуктов на вашем столе.

Не важно, работаете вы со свежими или замороженными, ломкими или сухими, твердыми или гранулированными продуктами, мы готовы предложить Вам широкий выбор дозаторов для увеличения скорости и сокращения потери продукта.

Благодаря увеличению эффективности производства, дозаторы Ishida окупаются менее, чем через 12 месяцев.

Здесь есть о чем задуматься!

www.ishidaeurope.ru



XXII МЕЖДУНАРОДНАЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ ВЫСТАВКА

www.peterfood.ru



peterfood

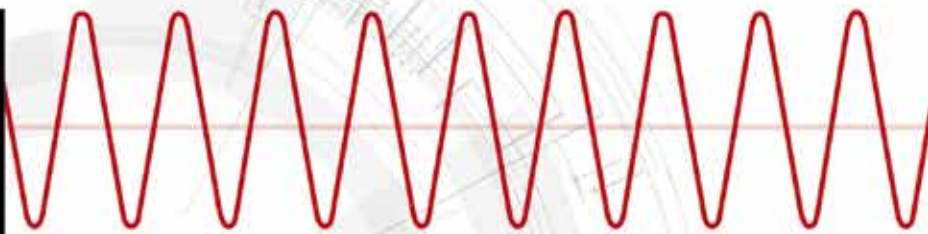
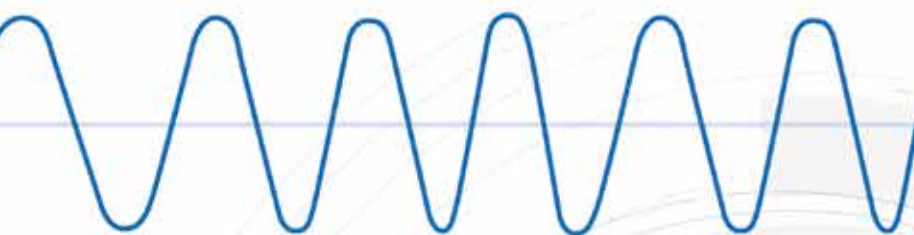
ЗАКУПЩИКИ Санкт-Петербург, ВК ЛенЭкспо
50 СЕТЕЙ 12-14 НОЯБРЯ **2013**
НА ВАШЕМ СТЕНДЕ

Организатор:
Конгрессно-Выставочная Компания «Империум»



Тел./факс: (812) 327 49 18 (многоканальный)
E-mail: imperia@imperiaforum.ru

TURBOMEAT® PROCESS



TURBOMEAT®: ВХОДНАЯ ДВЕРЬ В ИНТЕНСИВНЫЙ УСКОРЕННЫЙ МАССАЖ (MIA)



НЕПРЕВЗОЙДЕННАЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ
СО СНИЖЕНИЕМ ВРЕМЕНИ МАССИРОВАНИЯ ДО 50%

УНИКАЛЬНАЯ УНИВЕРСАЛЬНОСТЬ,
ВОЗМОЖНОСТЬ РАБОТЫ С ЛЮБЫМ ТИПОМ МЯСА

ПРОДУКТЫ С РАЗЛИЧНЫМИ КОНЕЧНЫМИ ВЫХОДАМИ:
КАЧЕСТВО И ЛЕГКОСТЬ НАРЕЗКИ БЕЗ КОНКУРЕНЦИИ

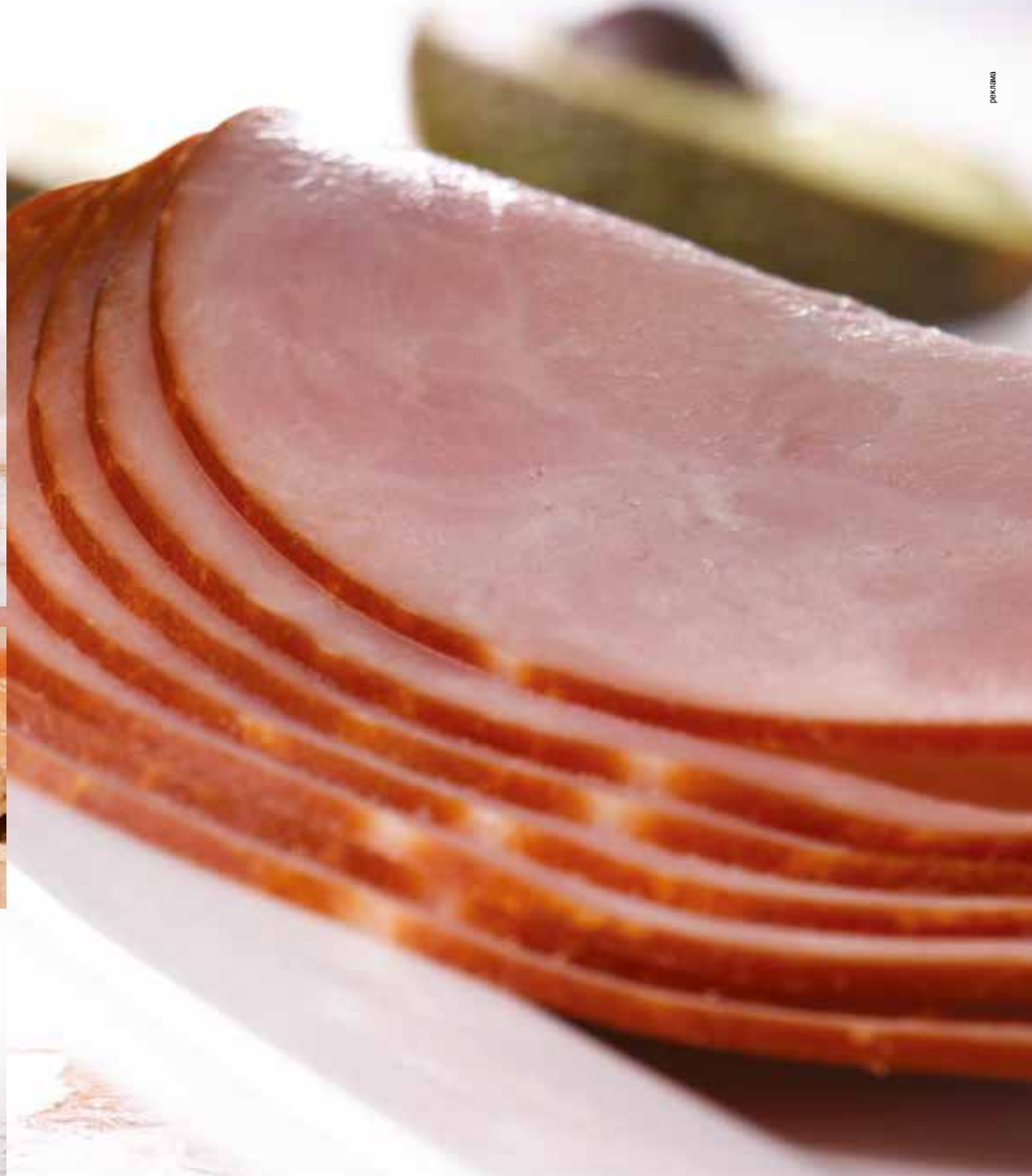
www.metalquimia.com

@MetalquimiaNews

 **Протеин
Технологии
Ингредиенты**
ГРУППА КОМПАНИЙ

Тел/факс +7 (495) 786 8565





Always around

Ведущий мировой производитель фиброузных, целлюлозных и полиамидных оболочек. Мы производим самый широкий ассортимент фиброузных оболочек в мире. Мы можем производить самый широкий диапазон диаметров фиброузных оболочек, от самого наименьшего, до самого наибольшего, с превосходной стабильностью диаметра и прекрасными адгезионными характеристиками. Комбинация огромного опыта, получаемого от самой большой сети партнеров в мире оболочек, с предлагаемым нами широчайшим ассортиментом позволяет нам найти решение для любого клиента.

Московское представительство компании ВискоТипак
Тел. +7-499-745-00-48 E-mail: info@viskoteepak.com



Посетите
нас на выставке
АГРОПРОДМАШ
в Москве
с 07 по 11 октября 2013 г
Форум, стенд № FD110

BERTSCHlaska

ВАШ ПАРТНЕР

УБОЙ, ОХЛАЖДЕНИЕ,
РАЗДЕЛКА



ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЕ
ОБОРУДОВАНИЕ



ТЕРМИЧЕСКАЯ
ОБРАБОТКА

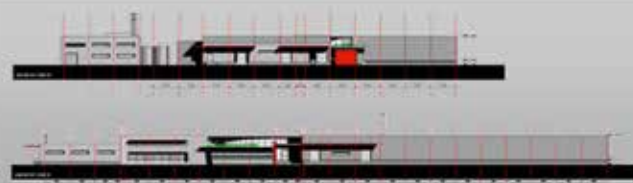


УПАКОВКА,
СИСТЕМЫ ЛОГИСТИКИ и
СКЛАДСКАЯ ТЕХНИКА



ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ
ПРОЕКТИРОВАНИЕ

убойных и перерабатывающих предприятий



BERTSCHlaska

Берч-Ласка Вена

Баумгассе 68

A-1030 г. Вена

тел.: +43 1 795 74 0

факс: +43 1 798 56 22

e-mail: bertschlaska@bertsch.at

Берч-Ласка Москва

Коробейников переулоч, д. 22 стр. 3

RUS-119034 г. Москва

тел.: +7 495 695 12 50

факс: +7 495 695 12 71

e-mail: office@bertsch-laska.ru

Берч-Ласка Краснодар

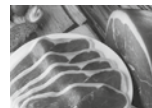
ул. Красноармейская 116/2

RUS-350015 г. Краснодар

тел.: +7 861 259 69 58

факс: +7 861 259 69 58

e-mail: office.krasnodar@bertsch-laska.ru



www.bertsch.at

Компания «ПАКОВИС» скоро отмечает юбилей 15-летней работы в России. За эти годы мы разработали и внедрили сотни смесей специй и функциональных добавок, которые широко используются на мясоперерабатывающих предприятиях от западных рубежей России до Приморья. Каждый год мы отбираем всё лучшее, что изобретается у нас и наших партнеров и представляем это на выставке «АГРО-ПРОДМАШ». Новые ингредиенты, свежие технологические решения, обмен опытом и вкусные дегустации в «швейцарском стиле» ждут вас на стенде 1С20. Приходите к нам!



Серия «ВИАНДЕ ХЕМ» для самых вкусных и экономичных ветчин. Низкие дозировки и классический ветчинный вкус.



Сухой срез, превосходный вкус и высокий выход – всегда с применением добавки для шприцевания «ВИАНДЕ ХЕМ 100».



Традиционные колбасы с «ДОКТОРСКАЯ КОМБИ», «МОЛОЧНАЯ КОМБИ» и «ОСТАНКИНСКАЯ КОМБИ» от «ПАКОВИС» – всегда классика жанра.



pacovis

Швейцарский производитель и поставщик ингредиентов для мясоперерабатывающей промышленности



ЖДЕМ ВАС!
Стенд 1C20

Контакты:

Москва: +7 (495) 644 12 65
Санкт-Петербург: +7 (812) 363 31 66
Краснодар: +7 (861) 210 03 17
Новосибирск: +7 (383) 218 88 72
Екатеринбург: +7 (343) 372 47 95
Челябинск: +7 (351) 210 04 23
Хабаровск: +7 (914) 193 53 37

Минск: +375 (172) 07 81 27
Киев: +38 (044) 599 16 65
Ереван: +37 (410) 77 88 86

E-mail: office@pacovis.ru

E-mail: info@pacovis.ch

www.pacovis.ch



Только с оригинальной смесью «СОСИКИ КОМБИ», произведенной в Швейцарии, все ваши сосиски и сардельки будут по-настоящему вкусными!



Инновационные и оригинальные продукты с богатой гаммой вкусов «ОНЕЖСКАЯ» (ветчинное направление), «ПОЛЬСКАЯ» (перец и чеснок) и «ЛАДОЖСКАЯ» (мускат)



Оригинальный вид и яркий вкус с «КОМБИ ФОС» и «ЧИКЕН ЛИОНЕР». Выход готового продукта до 160%!

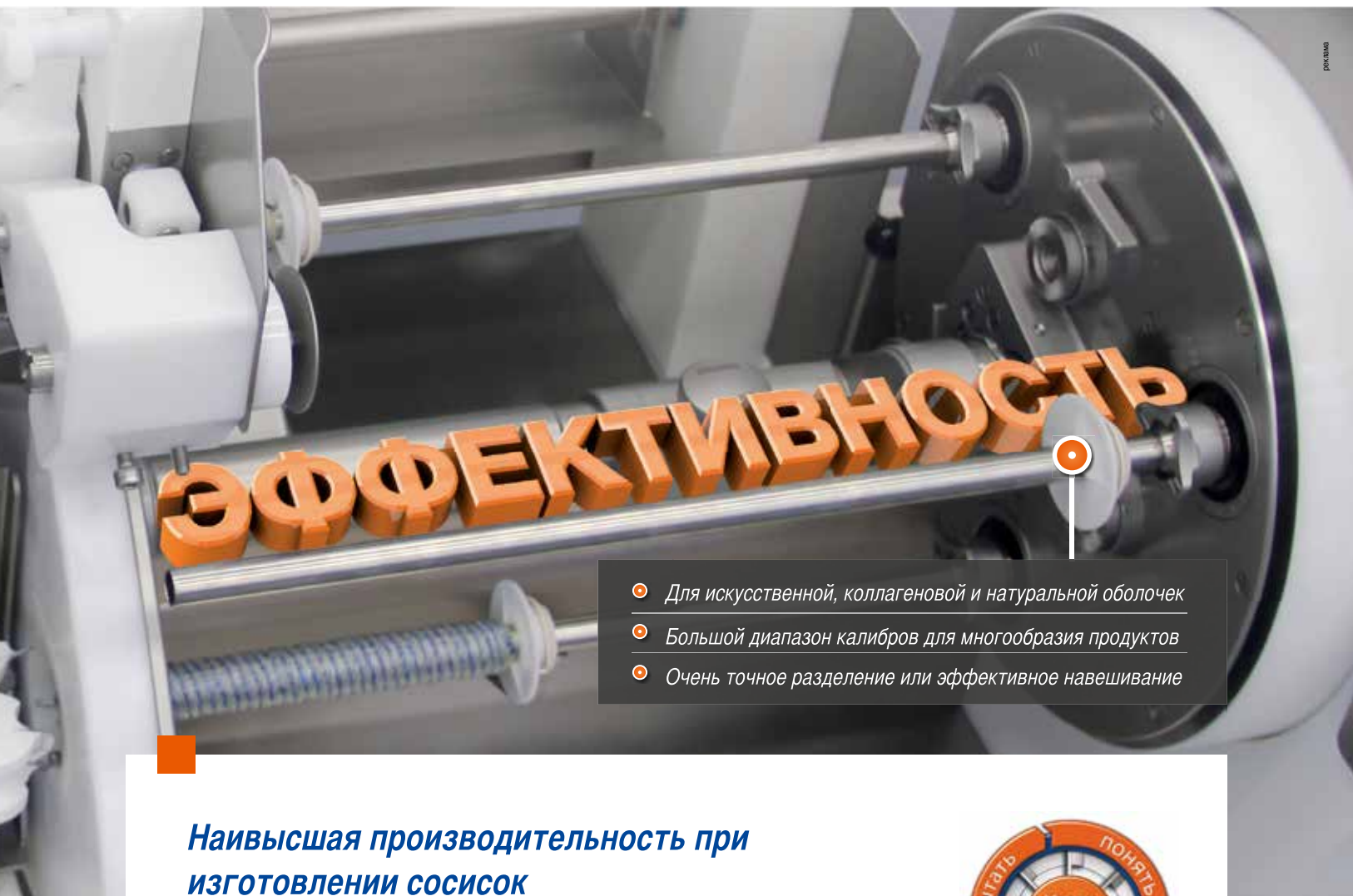
*Смена кишечной
оболочки, занимающая
менее 2 секунд*



Преимущества

- *Большой диапазон калибров для многообразия продуктов*
- *Надевание оболочки автоматически или вручную по выбору*
- *Очень точное разделение или эффективное навешивание*
- *Уменьшает затраты на оболочки и снижает производственные расходы*





- Для искусственной, коллагеновой и натуральной оболочек
- Большой диапазон калибров для многообразия продуктов
- Очень точное разделение или эффективное навешивание

Наивысшая производительность при изготовлении сосисок

Для новых автоматизированных AL-систем Handtmann PVLH 246 и PVLS 143 характерна абсолютно новая производительность. Поскольку новейшая технология для устройства перекрутки с револьверной системой и 3 цевками обеспечивает минимальное время смены кишечной оболочки. Как в автоматическом режиме с накопителем оболочек для искусственной и коллагеновой оболочек, так и в ручном для натуральных кишечных оболочек.



handtmann
Идеи с будущим



Выполняем весь комплекс работ по строительству и реконструкции очистных сооружений: от проекта до ввода в эксплуатацию.

- обследование водного хозяйства предприятия, выдача рекомендаций и технических решений;
- проектирование;
- подбор и поставка оборудования;
- строительно-монтажные и пусконаладочные работы;
- технологическая наладка;
- автоматизация управления процессами;
- гарантийное и послегарантийное обслуживание.

Решения ГК «Экополимер» сочетают в себе экономическую целесообразность и высочайшее качество услуг

Эффективность очистки сточных вод на примере ООО "Конкордия" (АПХ "Мираторг")

Показатель	Эффективность, %
ХПК	97,1
ВВ	99,0
БПК ₅	99,4
NH ₄ - N	95,6
Жиры	99,8

Индивидуальный подход в каждом проекте!

содержание

отрасль	22
Халяль завоевывает мир	24
исследование	Переломный год для рынка копченых колбас 28



«Лабораторное» мясо по своей питательной ценности практически не уступает обычному продукту, при этом отличается от толстого сочного стейка – это будет нечто совершенно новое. Производство мяса в лабораторных условиях может быть гораздо более выгодным с экономической точки зрения.

16

тема номера	Quadratisch, praktisch стейк. Какие пробирки – такое мясо	16	в полях	Торбен Лемме: «Наша цель – расти вместе с клиентом»	50
отрасль /события и факты	Новости	22	производство /события и факты	Новости	54
/индустрия халяль	Халяльный рынок расширяется	24	/фоторепортаж	Ishida представляет новые дозаторы серии RV	56
/исследование	Переломный год для рынка копченых колбас	28	/автоматизация	Unicoop Firenze делает ставку на CSB-System	60
industry /research	Make-or-break year for Russian sausage market	28	/безопасность и качество	Решение для автоматической мойки на мясоперерабатывающих предприятиях	62
/от первого лица	На овцу надейся, а сам не плошай	30		Жиры, кровь, взвешенные вещества – не проблема для очистки сточной воды	64
/регион	Мясной рынок Северо-Западного федерального округа	34		Семейные традиции и технологические инновации	66
компании /события и факты	Новости	38	/стратегия	Kärcher: уборка – это технология	68
	Выставка WorldFood Moscow 2013 завершила свою работу	40	/фоторепортаж	Один свинокомплекс – одна бойня	72
	Семинар Euromonitor International собрал ключевых игроков рынка	42	/оборудование	Snellman на пути к достижению цели	76
собственник	Сергей Куренев: «В бизнесе я всегда держу руку на пульсе»	44		Широкий ассортимент решений для нарезки	78
женские правила	Амира Захарова: «Женщина вынуждена играть по мужским правилам»	46			

производство	54
Kärcher: уборка – это технология	68
оборудование	Один свиноплекс – одна бойня 72



В этом году компания Ishida представила на рынке новую серию мультиголовочных дозаторов RV. Нам удалось побывать в головном офисе компании и на производственной площадке, расположенной в Бирмингеме (Великобритания), куда представители Ishida Europe организовали презентационный пресс-тур.

56

/оборудование	Шведская компания GAROS – это все, что необходимо для производства деликатесов из мяса, птицы, рыбы	80	«Венская», «Московская», «Одесская»...	92
	Камера созревания Dry Aged Beef Salt от Schrutka-Peukert	82	«Шива»: меньше – не значит хуже	94
	Упаковка мясного фарша со скоростью 120 лотков в минуту	84	Sventa: секрет успеха	96
	BERTSCHlaska: качество и профессионализм	88	Новый прибор эталонной точности	98
	Клипсование на новом уровне продуктивности	90	/упаковка Качество, цена, функциональность – три слагаемых успешного продукта	99
			/ингредиенты Вкусовое разнообразие. Российский рынок специй, приправ и пряностей	100

мясная сфера

№5 (96) 2013

Информационно-аналитический журнал для специалистов мясоперерабатывающей индустрии, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор).
Свидетельство о регистрации ПИ № ФС 77 – 46401 31.08.2011 г.

Издатель:
ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ «СФЕРА»
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

Генеральный директор:
Алексей Захаров
Директор по продажам и маркетингу:
Ольга Паленова
o.palenova@sfera.fm
Менеджер по административным вопросам:
Лариса Цороева
l.tsoraeva@sfera.fm
Реклама:
Виктория Паленова
v.palenova@sfera.fm
Надежда Антипова
n.antipova@sfera.fm
Анастасия Кочеткова
a.kochetkova@sfera.fm
Арт-директор:
Павел Хан
pavelhan2009@gmail.com

Выпускающий редактор:
Виктория Загоровская
editor@sfera.fm
Дизайн и верстка:
Татьяна Путинцева
t.putinzeva@sfera.fm
Корректор, литературный редактор:
Анна Соколова
Журнал распространяется на территории России и стран СНГ. Периодичность – 6 раз в год.
Использование информационных и рекламных материалов журнала возможно только с письменного согласия редакции.
Все рекламируемые товары имеют необходимые лицензии и сертификаты.

Редакция не несет ответственности за содержание рекламных материалов. Материалы, отмеченные значком **Р**, публикуются на коммерческой основе. Мнение авторов не всегда совпадает с мнением редакции.
Отпечатано в типографии «ПремиумПресс». Подписано в печать: 23.09.13. Тираж: 5000 экз.





Фантазия или реальность?

Человечество навсегда забудет о выращивании животных на убой и перейдет к употреблению мяса, выращенного в лабораторных условиях, которое по своей питательной ценности практически не уступает обычному. – Фантазия или реальность?

Современные исследования по получению мяса «в пробирке» возникли из экспериментов НАСА, пытающегося найти более совершенные способы долгосрочного питания для астронавтов в космосе. Метод был одобрен управлением по контролю качества продуктов и лекарств США (FDA) в 1995 году, и НАСА с 2001 года стало проводить эксперименты по производству мяса «в пробирке» из клеток индейки. Первые съедобные формы были изготовлены прикладным биологическим исследовательским консорциумом NSR/Туро в 2000 г.: выращенная из клеток золотой рыбки консистенция походила на рыбное филе.

Но конечно, основная концепция создания биологических тканей восходит к более раннему времени. Так, Уинстон Черчилль в 1930 году сказал: «Через пятьдесят лет мы не будем абсурдно выращивать целого цыпленка, чтобы есть только грудки или крылышки, а будем выращивать эти части отдельно в подходящей среде».

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

Тема номера

QUADRATISCH, PRAKTISCH СТЕЙК.

Какие пробирки – такое мясо



Автор:
Виктория Загоровская

Выращивание мяса искусственным путем поможет решить проблему мирового пищевого кризиса, в основе которого лежит все большее сокращение сельскохозяйственных угодий для разведения скота.

Производство мяса в лабораторных условиях может быть гораздо более выгодным с экономической точки зрения.

Прикладная наука и бизнес объединены общей целью – развитием ассортимента при условии обеспечения безопасности, стабилизации и повышения качества мясной продукции.

Одни из самых интересных для производителей мясных изделий вопросы связаны с выбором функциональной, яркой упаковки с необычным дизайном, которая сразу привлекла бы внимание потребителей, а также с продлением сроков хранения продукции при повышении ее качества и безопасности, необходимости чего диктуют сегодня торговые сети.

И здесь прикладная наука и бизнес объединены общей целью. Ученые разных стран мира с помощью проведения исследований и практических опытов отвечают на запросы сообществ производителей и потребителей, представляя конкретный результат своей деятельности.

Так, существенных прорывов за последнее время удалось достичь в области выращивания мяса в лабораторных условиях. В частности, голландские ученые научились получать синтетические мышцы из стволовых клеток животных, при этом они уверены, что очень скоро смогут вырастить мясо в пробирке. Массовое производство сосисок, гамбургеров и прочего из такого мяса может начаться примерно через десять лет.

Подобные исследования уже не первый год проводятся и в России, но успехом они пока не увенчались.

Квадратным бифштексам быть!

«Лабораторное» мясо по своей питательной ценности практически не уступает обычному продукту, при этом отличается от толстого сочного стейка – это будет нечто совершенно новое.

Более того – специалисты в этой сфере убеждают, что искусственное мясо будет более безопасным и появится возможность выращивать мясо с заданными характеристиками.

Благодаря новой технологии его состав, аромат, цвет и функциональность могут лучше контролироваться, а сфера возникновения болезней, полученных пищевым путем, существенно уменьшится.

«У нас появится возможность получать функциональную, натуральную

пищу. Кроме того, мы сможем выращивать мясо на заказ», – подчеркивают они.

Вы желаете кусок пожирнее или постный? Хотите свинину или ягненка? Какой формы мясо предпочитаете? Сделать его квадратным, треугольным, круглым, пирамидальным? Любая задача легко выполняема! Ведь ученые смогут программировать те или иные параметры по вашему желанию!

Кроме того, технология выращивания искусственного мяса не подразумевает применения методов генети-

ческой инженерии – естественные и генномодифицированные клетки растут совершенно одинаково.

Конечно, далеко не все люди готовы сразу поверить в безопасность лабораторного мяса. Исследователи предупреждают, что какое-то время они будут сомневаться, является ли это мясом в его обычном понимании.

Между тем результаты опроса населения за рубежом показывают, что большинство респондентов будут положительно относиться к продуктам, изготовленным из такого мяса.



Профессор Марк Пост с лабораторной котлетой.

Фото: culturedbeef.net

Откуда у мяса ноги растут

«Отцом» и главным вдохновителем технологии получения «мяса из пробирки» неофициально считается голландский ученый Виллем ван Элен. В годы Второй мировой войны он несколько лет провел в японском плену, постоянно страдая от нехватки пищи, и по всей видимости, это обстоятельство пробудило в нем дальнейший интерес к данной теме.

Похожие исследования проводились и в США, где НАСА финансировало эксперименты по выращиванию из стволовых клеток мышечных волокон рыб и мышей. Но контролировать развитие мышечных волокон коровы оказалось намного сложнее, а полномасштабный эксперимент, в ходе которого можно было бы получить целую котлету, стоил слишком дорого.

В 2011 году глава факультета сердечно-сосудистой физиологии Маастрихтского университета Голландии Марк Пост смог начать работу в данной области благодаря вложениям основателя Google Сергея Брина, который потратил на проект Cultured Beef 325 тысяч долларов. Миллиардер известен своей страстью к интересным высокотехнологичным проектам, к тому же он является одним из организаторов Cultured Beef.

По некоторым данным, не остались в стороне и компании-гиганты Microsoft и PayPal, которые после успешной дегустации стейка этим летом решили вложить немалые средства в перспективный проект по созданию первой партии деликатеса, выращенного из стволовых клеток.

Производство мяса в лабораториях на 82–96% сократит использование воды и на 80% уменьшит выбросы парниковых газов.

Больше не имеет смысла выращивать устойчивые зерновые культуры для неэффективного производства мяса, где на 1 кг домашней птицы, свинины и говядины приходится 2, 4 и 7 кг зерна соответственно.

Ни одно животное не пострадало

Летом этого года результаты масштабных экспериментов, проводившихся с октября 2011 года в рамках программы Cultured Beef в Маастрихтском университете Голландии **главой факультета сердечно-сосудистой физиологии, профессором Марком Постом** и его коллегами, были представлены в Лондоне.

Для выращивания мышечной ткани профессор Пост решил брать не эмбриональные клетки, развитие которых может быть непредсказуемым, а миосателлиты. Это стволовые клетки, которые присутствуют в мышцах млекопитающих и становятся мышечной тканью в результате интенсивных физических нагрузок. После того как в питательном растворе из миосателлитов выросли полноценные клетки, из них начали формировать мышечные волокна. Для этого клетки помещали в специальные водорастворимые полимерные каркасы, которые не только соединяли их, но и механическим путем обеспечивали волокнам состояние напряжения, что заставляло ткань разрастаться.

На начальном этапе ученые для «упражнения» мышечных волокон применяли также электростимуляцию, но вскоре было замечено, что она не приносит желаемого эффекта. К тому же процедура была признана слишком дорогой для промышленного производства.

Волокна мышечной ткани получились довольно короткими, иначе могли возникнуть сложности со снабжением клеток питательными веществами и кислородом. Эту проблему еще предстоит решить, создав доработанный аналог системы кровоснабжения. Возникли трудности и с созданием жировой ткани, но ученые уверяют, что в будущем сумеют их устранить.

В итоге экспериментаторы получили гамбургер, содержащий около 140 граммов культивированного мяса из 20 тысяч мышечных волокон. Цвет и вкус продукта пока далеки от привычных, отмечается отсутствие жира

и сухость мяса. Чтобы придать лабораторной говядине обычный товарный вид, перед приготовлением ее подкрасили соком свеклы и шафраном.

Несмотря на то, что первый опыт не вызвал особенного восторга, ученые весьма воодушевлены. Как минимум, удалось доказать, что люди способны искусственно создать мясо, пригодное



Развитие и внедрение технологий искусственного выращивания мяса позволит решить сразу несколько проблем:

- обеспечит снижение затрат на производство мяса;
- сократит ущерб, наносимый скотоводством окружающей среде;
- будет содействовать решению продовольственной проблемы в развивающихся странах;
- решит этические проблемы людей, считающих неприемлемым забой скота и вынужденных по этой причине быть вегетарианцами.

для еды. По мнению участников проекта, синтезированное мясо – неизбежное будущее, и ни одно животное при этом не пострадает!

«Мы показали, как это происходит, теперь предстоит привлечь спонсоров и работать над совершенствованием технологии, – подчеркивает Марк Пост. – И конечно, нужен мясокомбинат, который первым освоит ее коммерческое использование».

Кстати, организация РЕТА («Люди за ответственное обращение с животными») предложила приз в размере одно-

го миллиона долларов первой компании, которая поставит синтетическое мясо в магазины минимум шести американских штатов к 2016 году.

Мясо «in vitro» спасет мир

Идея создания мяса в лаборатории, а фактически выращивание мышечных тканей животного вместо того, чтобы заменять их соей или другими источниками белка, обсуждается уже не одно десятилетие. Аргументов в ее пользу много – в первую очередь преодоление угрозы мирового голода в будущем, защита животных и окружающей среды.

«Накормить мир – это сложная задача. Я думаю, люди даже не понимают, какое влияние потребление мяса оказывает на нашу планету, – заявил **Кен Кук, один из инициаторов проекта Cultured Beef и основатель влиятельной американской экологической организации EWG.** – Порядка 18% парниковых газов производит мясная промышленность. В общей сложности мы расходует около 1 900 литров воды, чтобы получить всего полкило мяса. В США 70% антибиотиков потребляются не людьми, а животными, которых разводят на крупных фермах и держат в чрезвычайной тесноте. Употребляя в пищу такое мясо, человек подвергает себя опасности: у него могут развиваться онкологические заболевания или серьезные заболевания сердца – риск повышается на 20% из-за тех веществ, которые содержатся в животном жире. Кроме того, 70% плодородных земель в США используются для обеспечения пищей крупного рогатого скота. Если бы эту землю использовали для выращивания овощей и фруктов, мы могли бы накормить больше людей и обеспечить для них более здоровое питание. К 2050 году потребление мяса в мире удвоится. Мы просто больше не можем продолжать делать то же, что и сейчас. Остается только изменить способы производства мяса».

Как рассказала **заместитель директора по научной работе ВНИИМП, доктор технических наук, профессор Анастасия Семенова**, к 2050 году прогнозируется рост населения земли до



Этикетка является важнейшим
составляющим упаковки для менеджера
по продукту Сюзан Коул

Маркировочные решения от MULTIVAC выгодно подчеркнут Ваш бренд



www.multivacrus.ru



Павильон 8.3, Стенд 83С30
7 - 11 октября 2013
ЦВК "Экспо-центр", Москва, Россия



MULTIVAC
BETTER PACKAGING

Выращивание мяса в пробирке полностью изменит привычные технологии производства продуктов питания.

Синтетическое мясо пока не может составить конкуренцию натуральному. Но через пять-десять лет, когда будет отработана технология массового производства, ситуация может измениться.

9,1 млрд людей, основная часть которого придется на развивающиеся страны. Для того чтобы прокормить себя, человечеству придется увеличить производство продуктов питания на 70% и более, а общее производство мяса должно достичь 470 млн тонн, что на 200 млн тонн выше сегодняшних показателей. «Учитывая постоянный рост урбанизации и уровня доходов населения, производство мяса в пробирке для мясоперерабатывающей промышленности представляет несомненный интерес, – подчеркнула она. – Например, такой вид мяса может быть более привлекательным при изготовлении реструктурированных продуктов. Одними из первых предприятий, которые смогут использовать мясо «из пробирки», будут рестораны быстрого питания. Кроме того, применение данной технологии позволит сократить количество отходов, выбросов CO₂ в атмосферу и разрешить этические вопросы, возникающие при убое животных».

Действительно, преимущества искусственного мяса перед натуральным очевидны:

1. Безопасность. Мясо из пробирки будет абсолютно чистым. Это практически полностью исключает опасность заражения людей птичьим и свиным гриппом, бешенством, сальмонеллами. В мясе можно будет регулировать жирность, что снизит количество сердечных заболеваний.

2. Экономия. Для производства 1 кг домашней птицы, свинины и говядины нужно 2, 4 и 7 кг зерна соответственно. Не говоря уже о времени, потраченном на выращивание скота. Очевидно, что ни о какой экономии и экономичности речь в этом случае не идет.

В лабораторных условиях мяса можно будет выращивать столько, сколько нужно для потребления, и ни граммом больше. Это позволит экономить природные ресурсы и корма, необходимые для выращивания животных и птиц.

Согласно представленным в 2011 году расчетам ученых из Оксфордского и Амстердамского университетов Хан-ны Л. Туомисто и М. Йоста Тейшейра ди Маттуш, в будущем технология вы-

ращивания мяса «in vitro» обеспечит снижение расхода энергии на единицу продукции на 35–60% и уменьшение площади земли, необходимой для производства, на 98%.

3. Экология. Многие подвергают критике общую стоимость традиционных сельскохозяйственных методов, используемых для выращивания сель-



«Мясом из пробирки»

Культивируемое мясо, также называемое «мясом из пробирки», – это искусственно выращенная ткань, идентичная по своей структуре мышечной ткани животного. Пока что до его массового производства дело не дошло – речь идет только об экспериментальном производстве.

скохозяйственных животных. Если посмотреть на ресурсоемкость всего, что необходимо для создания гамбургера, то это равнозначно экологическим последствиям после крушения поезда.

Традиционное животноводство сильно влияет на скорость глобального потепления. Исследование 2011 года, опубликованное в журнале Environmental Science and Technology, показывает, что полномасштабное производство искусственно культивируемого мяса могло бы значительно сократить расходы воды, пахотной земли и энергии, выбросы метана и других парниковых газов по сравнению с обычным выращивани-

ем и забоем скота. В целом, по словам Марка Поста, синтетическое мясо может снизить воздействие на окружающую среду до 60%.

При этом в ближайшей перспективе экологические аргументы будут лишь набирать силу – с ростом среднего класса в Китае и других странах спрос на мясо увеличивается.

4. Гуманность. Группы защиты животных, в том числе организация PETA, с готовностью поддержали идею создания мяса в лабораторных условиях, поскольку его производство исключает эксплуатацию и убийство скота и птицы.

«Вместо того чтобы убивать миллионы и миллиарды животных, как это происходит сейчас, мы могли бы просто клонировать несколько клеток, чтобы сделать гамбургеры или отбивные», – говорит Ингрид Ньюкирк, президент и соучредитель PETA.

5. Коммерческая выгода. Искусственное мясо будет иметь преимущества по сравнению с обычным, в том числе по стоимости. Как и любая другая технология, в стадии промышленного производства себестоимость должна со временем снизиться до коммерчески выгодной. Если процесс выстроить эффективно, нет никаких причин не удешевить продукт – это можно сделать с помощью соответствующих материалов, процесса переработки и автоматизации.

Правда пока что процесс выращивания одного гамбургера из коровьих стволовых клеток стоит сотни тысяч долларов или евро (по данным на 2010 год – 1 млн долларов за 250 г), но скоро все может измениться. Поскольку цена на корма для животных постоянно растет, а удельные затраты на выпуск свинины и говядины оказываются слишком большими, участникам отрасли в скором времени придется пересмотреть способы производства мяса и их эффективность.

В результате буквально через несколько лет на предприятиях начнется внедрение технологий искусственного выращивания мяса, и новый продукт составит достойную конкуренцию традиционному варианту. **МС**

**СПЕЦИАЛЬНЫЕ
МОДЕЛИ
2013-2014**



Аппараты высокого давления



Подметальные машины



Полomoйно-всoсывaющие машины

Напористый характер - уверенная победа на любых поверхностях

Компания «Керхер» – лидер на Российском рынке уборочной техники. Обладая высочайшей компетентностью в области инноваций, Керхер предлагает современным руководителям комплексные решения в области чистки транспорта и уборки зданий. Программа насчитывает более 2 000 моделей: от аппаратов высокого давления и коммунальной уборочной техники до технологичных производственных решений.

В преддверии Олимпийских зимних Игр 2014 года в г. Сочи компания «Керхер» подготовила для профессионалов беспрецедентное ценовое предложение - лимитированную серию специальных моделей. Предложение действительно с 1 июля 2013 года.

**ПОСТАВЩИК ИГР
СОЧИ 2014**

Полный ассортимент и условия уточняйте на сайте www.karcher.ru
или по телефону горячей линии 8-800-1000-654

 **KÄRCHER®**

makes a difference®

Правила предоставления субсидий

Премьер-министр Дмитрий Медведев подписал постановление от 27 августа «Об утверждении Правил предоставления и распределения в 2013 году субсидий на возмещение части затрат, связанных с оказанием поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей, осуществляющих производство свинины, мяса птицы и яиц, в связи с удорожанием приобретенных кормов».



Федеральным законом «О внесении изменений в Федеральный закон "О федеральном бюджете на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов"» предусмотрено выделение в этом году субсидий на возмещение затрат, связанных с оказанием поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей, осуществляющих производство свинины, мяса птицы и яиц, в связи с удорожанием приобретенных кормов – в размере 11,8 млрд рублей.

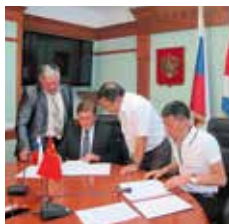
Правилами предусматривается, что средства на возмещение части затрат предоставляются сельскохозяйственным товаропроизводителям (за исключением крестьянских хозяйств и ЛПХ) по ставке на 1 т произведенных свиней или птицы на убой (в живом весе), а также по ставке на 1 десяток яиц.

По оценке Минсельхоза России, предусматриваемый Правилами механизм распределения субсидий направлен на стимулирование предприятий, занимающихся производством свинины и яиц, развитие производства данных видов продукции на промышленной основе, что позволит повысить уровень защиты животных от заразных болезней. Субсидии, предусматриваемые сельскохозяйственным товаропроизводителям, занимающимся производством мяса птицы, выделяются также крестьянским (фермерским) хозяйствам в связи с тем, что в данном секторе сосредоточена значительная часть производства мяса птицы водоплавающих видов.

ТПП-Информ

Китайские инвестиции в Приморье

Китайские предприниматели вложат 150 млн долларов в развитие сельскохозяйственного хозяйства Приморья.



В Законодательном собрании состоялось подписание соглашения о намерениях сотрудничества и инвестиций между **главой администрации Шкотовского района Виктором Михайловым** и генеральным директором китайского предприятия по освоению науки и техники в сельском хозяйстве господином Чжан Цин Ваном.

Речь идет о создании на территории района предприятия по переработке сельхозпродукции. Администрация Шкотовского района обязуется предоставить участок земли и здания бывшего военного гарнизона на льготных условиях. Сотрудничество с китайскими инвесторами, по мнению Виктора Михайлова, должно стать примером долгосрочного и эффективного взаимодействия с иностранными партнерами.

По его словам, за последние годы в Шкотовском районе идет планомерная работа по повышению инвестиционной привлекательности. Действует муниципальная программа по поддержке малого и среднего предпринимательства, предусматривающая льготное выделение земли для создания новых производств. «Большую роль в развитии экономики играет выделение земель Минобороны, этот процесс ускорился благодаря вмешательству губернатора края Владимира Миклушевского. На территории района освобождено около двух тысяч гектаров земли. И это только начало», – говорит Виктор Михайлов.

По условиям соглашения о намерениях китайская сторона обязуется вкладывать инвестиции в развитие сельскохозяйственного производства Шкотовского района в течение 15 лет. Долгосрочное сотрудничество позволит создать на его территории мощную производственную базу и рабочие места для местного населения.

ТПП-Информ



Россия+США

Россия просит США предоставить дополнительные гарантии отсутствия использования токсичной кормовой добавки

рактопамин при производстве свинины и говядины.

«Россельхознадзор обратился к Минсельхозу США с просьбой о предоставлении дополнительной информации по механизму контроля неприменения рактопамина при производстве свинины и говядины для экспорта из США на территорию Таможенного союза, включая организацию лабораторных исследований. По получении запрошенных материалов и завершении их анализа мы продолжим переговоры», – отметили в пресс-службе ведомства.

Рактопамин используется в качестве кормовой добавки для увеличения мышечной массы у свиней и крупного рогатого скота, но может оказывать токсическое действие. Потребление людьми в пищу мяса и субпродуктов животных, получавших такие препараты с кормом для стимуляции роста, может вызвать отравление, проявляющееся в виде тахикардии и других нарушений сердечного ритма, тремора, головных болей, мышечных спазмов, повышения артериального давления. Его действие на человека полностью не изучено, использование продуктов с остатком рактопамина не рекомендовано людям с заболеваниями сердечно-сосудистой системы.

ИТАР-ТАСС



Ветслужбы ТС и ЕС объединит АЧС

Ветслужбы Таможенного союза и Евросоюза планируют разработать совместную программу борьбы с африканской чумой свиней (АЧС).

Как сообщил **официальный представитель Россельхознадзора Алексей Алексеенко**, о совместных мерах борьбы с этим опасным заболеванием животных шла речь на встрече глав ветслужб стран ТС и Евросоюза в Вильнюсе.

«До последнего времени противостояние АЧС было разрозненным, но наконец европейские коллеги нас услышали и поняли, что это заболевание представляет реальную опасность», – сказал он. – Если вирус попадет в популяцию диких кабанов в Европе, то остановить его будет чрезвычайно трудно».

Как подчеркнул А. Алексеенко, Россия имеет большой научный потенциал и практику борьбы с АЧС, которые могут пригодиться европейским коллегам, к тому же большое значение имеет то, что на уровне правительства страны создан штаб по ликвидации АЧС.

С 31 августа в России начали действовать новые требования к свиноводческим хозяйствам в связи с АЧС.

По данным Минсельхоза РФ, с момента проникновения АЧС на территорию России в 2008 году прямой ущерб от этого заболевания превысил 2 млрд рублей. Было уничтожено более 400 тыс. свиней. Непрямой ущерб, по оценке Россельхознадзора, может достичь 20–30 млрд рублей.

Interfax-Russia.ru



Фермеры Ленобласти отказываются от свиней

В Ленобласти заканчивают со «свинством». Для российских производителей мяса последние месяцы оказались крайне тяжелыми. Из-за периодических всплесков африканской чумы свиней в регионах страны чиновники Ленобласти решили разорваться с проблемой радикально.

Разработали программу по сокращению численности свиней в личных подсобных и фермерских хозяйствах, где сложнее самостоятельно соблюдать санитарные нормы. На эти цели местный бюджет выделяет 76 миллионов рублей. Деньги идут в том числе на то, чтобы стимулировать фермеров отказываться от разведения свиней и перестраивать свое хозяйство.

«Это мера вынужденная, в свое время европейские страны Португалия и Испания проходили ее», – говорит **Идрис Идиатуллин, главный Государственный ветеринарный инспектор Ленобласти**. – Владельцы, которые вступают в данную программу, получают дополнительно к цене реализации 75 рублей за каждый килограмм живого веса. Понимание есть: на сегодняшний день – свыше 30 соглашений».

Что касается крупных свиноводов, то по ним ударило вступление в ВТО и обнуление импортных пошлин. На российские прилавки хлынул поток импортной свинины, и за полгода отпускные цены упали с 95 до 60 рублей за килограмм. В связи с этими убытками для российских свиноводов дополнительные деньги на их поддержку были направлены из бюджета.

100ТВ

Рост производства мяса в России

В России с января по июль 2013 года произведено 3 млн 281,6 тыс. т мяса в убойном



весе, что на 12,4%, или на 361,4 тыс. т больше соответствующего периода прошлого года.

В общем объеме производства 59,7% составляет мясо птицы, 31,3% – свинина, около 9% – говядина, остальное – баранина и козлятина.

Среди округов РФ по производству основных видов мяса лидирует ЦФО, где за январь-июль было произведено 1 млн 389,3 тыс. т мяса, что составляет 42,3% от всего российского объема.

Производство мяса за первые семь месяцев года также возросло в ПФО на 72,1 тыс. т (или на 13,5%), в УФО – на 42,3 тыс. т (18,5%), в СФО – на 27,1 тыс. т (8,8%), а также в других федеральных округах.

Единственным округом, где отмечаются отрицательные показатели, является Южный, в котором наблюдалась неблагоприятная эпизоотическая обстановка на протяжении всего прошлого года. Вследствие этого за первые семь месяцев 2013 года производство основных видов мяса в этом округе снизилось на 44,5 тыс. т по отношению к аналогичному периоду 2012 года.

tatar-inform.ru



Калмыкия накормит всю Россию

Сельское хозяйство – «единственная точка для стартапа экономики Калмыкии». Об этом сообщил глава Республики Калмыкия Алексей Орлов.

В последние годы в регионе неуклонно растет поголовье коров и овец мясных пород, поэтому высококачественное и экологически чистое мясо – говядина и баранина – в скором времени появится на столах москвичей, отметил он.

Правительство Калмыкии подписало с властями Москвы договор о строительстве на территории столицы дистрибуторского центра, откуда расфасованное по современным стандартам калмыцкое мясо будет поставляться потребителю. В их числе А. Орлов хочет видеть крупных ритейлеров и отдельные сети.

Он отметил, что средний российский потребитель не избалован качественной говядиной и поощрял, что калмыцкий стейк по качеству будет сопоставим с абердинским, но окажется существенно дешевле.

«Наше преимущество в том, что в Калмыкии возможно держать скот на пастбищах 8–10 месяцев в году. Львиная доля говядины на российский рынок, как правило, не имеет никакого отношения к мясному направлению – это мясо выбракованных молочных животных. Весь мясной скот России на сегодняшний день сосредоточен в Калмыкии. Я убежден, что с вводом наших мясоперерабатывающих комбинатов мы сможем предложить говядину, способную конкурировать с лучшими мировыми производителями в классе «премиум». Мы настроены на то, что в обозримом будущем большая часть российской говядины будет производиться в нашем регионе», – подчеркнул А. Орлов.

Залог развития животноводства в Калмыкии глава Республики видит в создании современных производств по переработке мяса. Так, с 2011 года в Кетченеровском районе строится мясоперерабатывающий комбинат полного цикла. Туши на нем будут перерабатываться почти на 100%. Производительность мясокомбината составит до 400 голов КРС в день. Линия по убою скота предполагает вертикальную обвалку полутуш с расфасовкой по сортам бескостного мяса. Запуск завода намечен на 2014 год.

После вступления России в ВТО калмыцкая говядина может стать очень прибыльным товаром и брендом Республики на международных рынках.

ProdMagazin.ru

Инвестпроект Белореченска

Муниципальное образование Белореченский район предлагает к реализации инвестиционный проект создания животноводческого комплекса по выращиванию крупного рогатого скота и свиней, бойни и предприятия по первичной переработке мяса, сообщает пресс-служба администрации района.

Реализация проекта предполагает строительство комбикормового завода и цеха по первичной переработке мяса. Производство основано на датской технологии свиноводства с внедрением международных стандартов качества продукции и системы менеджмента.

Одновременно на территории комплекса будет выращиваться 700 коров и 8 тыс. свиней. В живом весе ожидаются следующие объемы производства: коров – 196 т (в среднем 420 кг/единица), свиней – 800 т (в среднем 200 кг/единица). Стоимость проекта составляет 465 млн руб.

Строительство комплекса планируется на территории Южненского сельского поселения на земельном участке площадью 22,7 га.

Ожидается, что потребителями производимой продукции станут перерабатывающие предприятия, население Краснодарского края и Республики Адыгея.

meatinfo.ru



255 рублей на фаст-фуд

Согласно результатам исследования РБК.research, при посещении заведений быстрого питания россияне в среднем тратят около 253 рублей.

В 2012 году данный показатель был на уровне 255 руб. Таким образом, за последний год средний чек в заведениях фаст-фуда практически не изменился.

Затраты жителей Москвы, Московской области и Казани чуть выше и составляют соответственно 276, 274 и 268 руб. В Санкт-Петербурге средний чек в заведениях быстрого питания находится на уровне 256 руб. В остальных городах-миллионниках расходы на посещение ресторанов фаст-фуда колеблются от 198 до 251 руб.

Наиболее низкие средние городов-миллионников значения среднего чека зафиксированы в Красноярске и Челябинске, где посетители заведений быстрого питания тратят за одно посещение 198 руб. и 201 руб на человека соответственно.

РБК.research



CSB-System
INTERNATIONAL

**Бизнес-IT-решение для
всего Вашего предприятия**



**Успех – вопрос
системы**

ПОСЕТИТЕ НАС НА WORLDFOOD KAZAKHSTAN 2013!



05-08 ноября 2013 года
павильон 11, стенд 244
ВК «Атакент»
Алматы, Казахстан

**Быстрее
Надежнее
Продуктивнее**

Ведущие компании мясной отрасли по всему миру успешно сотрудничают с CSB-System.

Повысьте Вашу конкурентоспособность с нашим IT-решением.

Ваши преимущества:

- оптимально настроенные процессы
- соответствие всем требованиям отрасли
- быстрая окупаемость благодаря короткому сроку внедрения

CSB-System в России:

115054, г. Москва, ул. Пятницкая, 73
тел.: +7 (495) 64-15-156 ■ факс: +7 (495) 95-33-116

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

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



Событие:

**1-й Российский саммит «Халяль»,
в рамках которого состоялся 2-й
Российский Форум «Халяль»**

Дата:

4–7 июня 2013 года

Место проведения:

Санкт-Петербург

Организатор:

Центр сертификации «Халяль»

Количество участников:

более 300 участников
из 60 стран мира

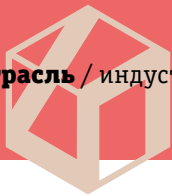
Цель:

платформа для развития
экспортно-ориентированных
торговых отношений России
с мусульманскими странами
Ближнего Востока, Азии и Африки



*По прогнозам, к 2025 году доля
халяля составит не менее 20%
от всей произведенной в мире
продукции, а к 2030 году выраст-
ет до 25%.*





Автор:



Надежда Тихомирова

Фото:



Елизавета Калакуцкая



Халяльный рынок расширяется

В Петербурге 4–7 июня прошел 1-й Российский саммит «Халяль», в рамках которого состоялся 2-й Российский Форум «Халяль». В мероприятии приняли участие представители более 60 стран – всего свыше 300 человек. На саммите обсуждалась система выдачи сертификатов «Халяль», параметры проведения и методы контроля, вопросы, связанные с выращиванием и кормлением животных. По словам организаторов, саммит имеет особое значение для развития экспортно-ориентированных торговых отношений России с мусульманскими странами Ближнего Востока, Азии и Африки.



Динар Садыков,
генеральный директор
Центра сертификации
«Халяль» (Казань):

«Халяльная продукция производится по особой технологии. Например, перед забоем здорового животного должна быть прочитана молитва и совершено ритуальное омовение».

Особая технология

Как известно, ислам – самая быстрорастущая религия в мире. Мусульман становится все больше, соответственно – стремительно растет производство халяльной продукции.

«Халяль», или «халял» (от арабского al-halal – «разрешенное») – это во всех смыслах чистые продукты питания. Они не содержат ГМО, вредных консервантов и свинины. Мусульмане не употребляют мясо свиньи в пищу, потому что считают, что в нем содержится множество токсинов.

Халяльная продукция производится по особой технологии. Например, перед забоем здорового животного должна быть прочитана молитва и совершено ритуальное. Далее перерезают сонную артерию, которая обеспечивает наиболее полное удаление крови из туши.

«Животное резко теряет сознание, а сердце продолжает биться, так как остался контакт с мозгом, – рассказывает **генеральный директор Центра сертификации «Халяль» (Казань) Динар Садыков.** – В результате сердцебиение правильное, кровь вся вышла, тело максимально очистилось. Кровь – носитель всех инфекций. Это из-за нее возникают неприятные запахи и вкус».

Стоит отметить, что при забое запрещено использовать электрошокер. Кроме того, запрещается резать тупым ножом, принося тем самым страдания животному. Также животное не должно перед смертью испытывать страх: при халяльном производстве животное перед забоем держат в спокойном состоянии полдня или день.

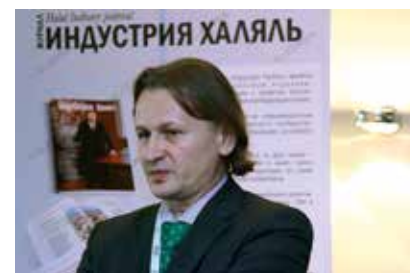
Мировой рынок

Многие признают, что «халяль» является выгодным и быстрорастущим бизнесом. Исключительно эту продукцию употребляют страны Персидского залива и часть Северной Африки. Во многих европейских государствах и в США спрос на нее стабильно растет.

В Великобритании ежегодно халяльной продукции продается на 6 млн человек, хотя мусульман проживает всего 2 млн. Рынок халяля Франции, в которой проживает 5,8 млн мусульман, оценивается в €5,5 млрд (ежегодный рост – 10%). В Германии его емкость – €4 млрд в год, при этом в стране проживает 4 млн последователей ислама. По прогнозам, к 2025 году доля халяля составит не менее 20% от всей произведенной в мире продукции, а к 2030 году вырастет до 25%.

Многие мусульманские государства стали зависеть от импорта халяля таких стран, как Бразилия, Новая Зеландия и Австралия. Так, **председатель органа по сертификации халяльных продуктов в Австралии Мохаммад Эль-Моуэльхи** говорит, что рынок халяля в Австралии занимает одну треть от всего производства продуктов питания. При этом австралийских компаний, которые производят халяльную продукцию, около 1,2 тыс.

По его словам, Россия – достаточно перспективный рынок. «Продаете халяль – делаете большие деньги», – подчеркнул австралиец.



Константин Карамышев,
представитель
Россельхознадзора :

«Если будет считаться, что халяльная продукция реально безопасна и отвечает всем требованиям, это даст нам возможность продвигать ее на другие рынки. Наши потенциальные потребители – африканские и азиатские страны».

Ведущая десятка стран по абсолютной численности мусульман: Индонезия (221 млн), Индия (177 млн), Пакистан (176 млн), Бангладеш (более 144 млн), Нигерия (88 млн), Египет (79 млн), Иран (77 млн), Турция (74 млн), Эфиопия (более 46 млн), Алжир (36 млн).

Российский рынок

В России проживает 143 млн человек, из которых мусульман – 18,5 млн. В России 75% потребителей халяльной продукции не являются мусульманами. По словам **председателя Совета директоров компании «Ярославский бройлер» Эльмана Азизова**, представители других вероисповеданий, покупающие халяльную продукцию, считают, что знак «Халяль» является гарантией более качественного продукта.

По данным Динара Садыкова, в стране свыше 400 компаний, которые производят халяль. Большая часть находится в Приволжском федеральном округе – Республике Татарстан и вокруг нее.

В РФ в соответствии со стандартом «Халяль» работают несколько крупных мясокомбинатов: «Приосколье», «Царицыно», «Челны-бройлер», «Эколь», «Сафа», «Йошкар-Олинский мясокомбинат», «Халяль-Аш», Пензенский мясокомбинат, Казанский мясокомбинат, а также птицефабрики «Белая птица», «Ясные зори», «Павловская» и другие.

Чтобы компания получила право ставить знак «Халяль» на упаковке, ее продукт должен быть сертифицирован. В 2003 году Совет муфтиев России (СМР) решил организовать контроль над производством и торговлей халяля – тогда был разработан первый стандарт. В 2007 году появился Центр стандартизации и сертификации продукции халяль при СМР. Его филиалы существуют в Карелии, Татарстане, Мордовии, Башкортостане, Пензенской, Ленинградской, Свердловской, Тюменской, Саратовской и других областях.

Сертификация «Халяль» – это процедура документального подтверждения третьей независимой стороной соответствия сырья, производственных помещений и т. д. требованиям, изложенным в нормативных документах религиозной организации (стандарте Совета муфтиев России «Халяль-ППТ-СМР»).

Представитель Россельхознадзора Константин Карамышев, занимаю-



Эльман Азизов,
председателя Совета
директоров компании
«Ярославский бройлер»:

«Представители других вероисповеданий, покупающие халяльную продукцию, считают, что знак «Халяль» является гарантией более качественного продукта».



щийся продвижением российской продукции на экспорт, отмечает, что в РФ действует единый ветеринарно-санитарный стандарт.

«Если будет считаться, что халяльная продукция реально безопасна и отвечает всем требованиям, это даст нам возможность продвигать ее на другие рынки. Наши потенциальные потребители – африканские и азиатские страны», – отметил Константин Карамышев. Он добавил, что Россия вышла на европейский халяльный рынок более трех лет. Уже налажены поставки в Сенегал и ОАЭ. По данным Динара Садыкова, РФ экспортирует в месяц в ОАЭ 100 тонн халяльной продукции, в Сенегал – 300 тонн.

«С этого года интерес к производству халяльной продукции вырос, потенциал рынка огромный, но конкуренция достаточно серьезная. Все ищут возможности добавить стоимости продукту, а халяль дороже на 10–15%», – заключает Эльман Азизов. **MC**



Силосование:
идеальные консерванты BioCool и Siloferm

Изоляционные материалы:
силосная пленка, стрейч-сетка, силосная сетка, полимерные рукава.



Калининград:
(4012) 63-11-77

Москва:
(495) 748-16-15

Ставропольский край:
(865-44) 6-70-07

Новосибирск:
(383) 220-99-31

Оренбург:
(3532) 36-86-57

Санкт-Петербург:
(812) 336-73-38

Белгородская область:
(4725) 39-01-22

www.agravis.ru



В 2014 году
отечественный рынок
колбасных изделий будет
определяться ростом
импортных поставок
и сокращением сырья.

Переломный год для рынка копченых колбас

Make-or-break year for Russian sausage market



Автор:
Элина Акопян,
маркетинговый аналитик
Intesco Research Group

Elina Akopyan,
Market Analyst, Intesco
Research Group

Копченая колбаса – популярный в России деликатес. Нарезка из копченых колбас обязательно присутствует на любом застолье. Эта продукция относится к товарам группы периодического потребления и пользуется спросом в праздничные дни.

Рынок колбасных изделий в целом является одним из самых быстрооборачиваемых в российской пищевой промышленности. В связи с этим все больше российских и западных компаний рассматривают его как наиболее перспективный для развития. И все большее внимание со стороны производителей уделяется сегменту деликатесов. Среди отличительных особенностей рынка колбасных изделий эксперты называют полную обеспеченность отечественной продукцией. Стоит отметить, что производство копченых колбас в России составляет 26% выпуска колбас всех видов. При этом половина копченых колбасных изделий – это полукопченые колбасы. К слову, бывают еще варено-копченые колбасы, сырокопченые колбасы, а также сыровяленые колбасы.

Smoked sausage is a very popular gourmet product in Russia. Smoked sausage plate is a must have for every festive table. This product belongs to seasonal goods and finds a quick sale at holidays.

Sausage products market can boast of very nearly the quickest turns in Russian food industry. In view of this, a growing number of Russian and western manufacturers consider it as the most attractive one, while increasing attention is paid to gourmet foods segment. According to the market experts, one of the key features of the sausage market is that it is fully resourced by the domestic manufacturers. It should be noted that smoked sausage production owns 26% of the sausage market in Russia. Herein semi-smoked sausages account for a half of smoked sausages production. It stands to mention that there are cooked smoked sausages, fresh smoked sausages and uncooked jerky sausages as well.

The sausage market size will approach 2.7 mln t in 2013, but this year is to become a make-or-break one for the smoked sausage and sausage products

*Sausage
domestic
market
behavior in
2014 will be
governed
by imports
growth
and meat
supplies
reduction.*

Объем рынка колбасных изделий в 2013 году приблизится к 2,7 млн т, однако текущий год является знаковым для рынка копченых колбас и колбасных изделий в целом. Так, ожидается, что сохранятся:

1. Рост объемов российского производства колбасных изделий в целом.

2. Тенденция роста импортных поставок (установилась на российском рынке с 2011 года), которая подстегивается перспективами поступления на рынок продукции из стран-участниц ВТО. Ожидается, что эта продукция будет дешевле отечественной и, соответственно, – востребованнее российскими потребителями, которые все еще ориентируются главным образом на цену при покупке продуктов питания.

Стоит заметить, что с 1 июля 2013 года ожидается вступление в силу общего технического регламента Таможенного союза, который предписывает соблюдать стандарты, определенные еще в советских ГОСТах. После вступления в силу этого документа наступит стадия «переориентации» отечественного производства, однако выпуск продукции пока сохранится на прежнем уровне.

Таким образом, в 2013 году рынок вырастет главным образом за счет роста импорта. Поскольку сегодня рынок близок к насыщению, в дальнейшем ожидается замедление темпов роста до 3–4%.

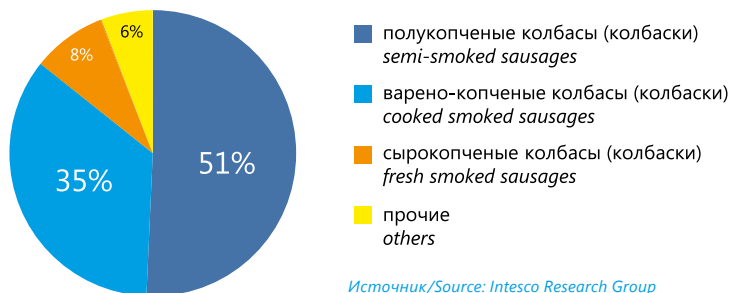
Однако к 2014 году динамика объемов отечественного производства изменит направленность. Скорее всего, производство колбас сократится. Это связано с тем, что Россия в целях защиты отечественного рынка мяса сохранила тарифные квоты на свинину (до 2019 года включительно), говядину и мясо птицы, однако пошлина на ввоз живых свиней разово сократилась с 40% до 5%. Как следствие, сократится выращивание свиней в России и начнется массовый импорт иностранных животных с целью их дальнейшего убоя для продажи мяса. Это актуально и для АПК, имеющего полный цикл производства, ведь купить свиней за рубежом на забой будет дешевле, чем выращивать.

По мнению экспертов рынка, в течение 2013 года рынок будет стагнировать. На фоне роста производства (по сути, инерционного) будет расти импорт.

Начнет проявляться кризис сырья (поголовье свиней будет снижаться, но к середине года нишу начнет занимать мясо свиней, привезенных из-за рубежа). При этом стоимость конечной продукции (колбас) вырастет в цене, что отразится на потребителях. В 2014 году потребительские предпочтения сместятся в нижние ценовые сегменты. А иностранная колбаса, по мнению экспертов рынка, будет стоить дешевле. Таким образом, в 2014 году отечественный рынок колбасных изделий будет определяться ростом импортных поставок и сокращением сырья. В случае если иностранный продукт станет дешевле, потребитель отдаст свое предпочтение именно ему. **ms**

Диаграмма 1. Структура российского производства копченых колбасных изделий в 2012 году, %

Figure 1. Smoked Sausages Production Chart, as per 2012, %



market in general. Whence, the following trends are expected to maintain:

1. Overall growth of sausage domestic production.

2. Import deliveries growth (recorded at Russian market in 2011), that is boosted by future export supplies from WTO. These products are expected to be cheaper than domestic ones and, consequently, to command larger sales among Russians who are still guided mostly by the price at their choice of food.

It should be noted that general technical regulations of the Custom Union prescribing to follow the standards developed as early as in the Soviet period are to come into effect on July, 1st 2013. As this document is enacted the domestic manufacturing will go through reorientation but production will maintain the same level for a time being.

Thus, the market growth in 2013 will proceed mainly through import deliveries. While the market is pretty much saturated at the moment, it is likely to decelerate further on to 3-4%.

However, by 2014 the domestic production behavior will refocus. Sausage manufacturing is most probably to decrease. It is attributed to the fact that to protect domestic meat market Russia has kept the same tariff quota for the pork meat (up to and including 2019), beef and poultry, but duty on imports of live pigs has been exceptionally cut from 40% to 5%. Consequently, the pig production in Russia will fall and the bulk import of pigs for further sending to slaughter and sale will begin. It is effective for agrarian businesses as well who possess of complete production cycle while purchasing pigs from abroad for sending to slaughter is cheaper than growing them.

The analysts foresee the market stagnation during 2013. Manufacturing growth that is actually of inertial nature will be accompanied by the importing.

We should expect the shortage of meat (pig stock will decrease but by the midyear the meat of the imported pigs will make good the deficiency). Herein the cost of the end product (sausage) will rise which will impact the customers. In 2014 consumer preferences will drift to lower price category with imported sausage prices to go down, as foreseen by the market analysts. Thus, sausage domestic market behavior in 2014 will be governed by imports growth and meat supplies reduction. Should the imported goods become cheaper, the consumers will prefer them of all others. **ms**

Рынок колбасных изделий является одним из самых быстро оборачиваемых в российской пищевой промышленности.

Sausage products market can boast of very nearly the quickest turns in Russian food industry.

Гость:



Михаил Егоров,
генеральный директор
Национального союза
овцеводов

Беседовала:



**Виктория
Загоровская**



На овцу надейся, а сам не плошай

Овцеводство и козоводство – одна из немногих отраслей животноводства, которая в настоящее время испытывает положительную динамику развития. Только за прошлый год численность овец и коз в хозяйствах всех категорий увеличилась на 1,3 млн и составила 24,2 млн голов.

Однако отрасль по-прежнему базируется на традиционных технологиях, тяжелом физическом труде, максимальной экономии на всем, что могло бы снизить затраты, которые составляют от 1,3 до 2,7 тыс. руб. на овцематку.

К 2020 году, в соответствии с отраслевой целевой программой, численность поголовья овец и коз должна быть увеличена более чем на 4 миллиона голов. Без ускоренного развития овцеводства и козоводства вряд ли удастся добиться поставленных целей и удержать людей в отрасли, поскольку ее экономическая



Михаил Егоров:

«Овцеводство и козоводство могло бы стать полноценной заменой свиноводству в личных подсобных и фермерских хозяйствах, а кое-где – и в сельхозпредприятиях».

привлекательность при таком положении дел будет неуклонно снижаться.

О перспективах отрасли мы поговорили с **генеральным директором Национального союза овцеводов Михаилом Егоровым.**

Какие регионы традиционно делают ставку на овцеводство и козоводство?

– Данная подотрасль АПК является важнейшим направлением в животноводстве целого ряда российских регионов. Около 80% поголовья овец и коз сосредоточено в трех федеральных округах: Северо-Кавказском (40% от общего поголовья), Южном (25%) и Сибирском (15,5%). По регионам на первом месте находится Дагестан, на втором – Ставрополье, на третьем – Калмыкия, на четвертом – Астраханская область. Лидером по численности поголовья овец и коз в Сибирском регионе является Республика Тыва.

К сожалению, как показывает опыт, тенденции в отношении к овцеводству сохраняются и сельхозпредприятия по-прежнему неоднозначно относятся к отрасли, даже в регионах с резко континентальным климатом и в зонах рискованного земледелия, где надеяться, кроме как на овцу, больше не на что. Прошлый год, крайне неблагоприятный по урожайности зерновых, это наглядно продемонстрировал.

В то же время возможности наращивания численности овец и коз на таких территориях, как Республика Дагестан и Калмыкия, почти исчерпаны, что связано с максимально допустимой нагрузкой на пастбища и достижениями данными регионами максимальных показателей советского периода.

В то же время целый ряд субъектов РФ имеют большой потенциал в наращивании поголовья и возвращении или хотя бы приближении к тем показателям, которые они имели 20–30 лет назад.

В чем же кроется наибольший отраслевой потенциал, и чем он обусловлен?

– Речь идет в первую очередь о таких регионах, как Ростовская, Волгоградская, Воронежская области.

Во-первых, это обусловлено их опытом развития овцеводства в советский период, когда численность животных в разы превышала сегодняшние показатели, – а значит, здесь пусть частич-

но, но сохранились в коллективных сельхозпредприятиях животноводческие помещения, кадровый потенциал. Так, если в настоящее время в Ростовской и Волгоградской областях содержится более 1 млн голов, то в 1990 году их было в три раза больше.

Во-вторых, это территории (если не брать в расчет Воронежскую область), включающие в себя зоны рискованного земледелия, где пастбищное животноводство исторически являлось «подушкой безопасности» для экономики хозяйств. Сегодня нельзя не учитывать и непростую обстановку, сложившуюся там по АЧС.

Может ли бизнес рассматривать овцеводство в качестве альтернативы свиноводству, особенно в свете угрозы АЧС и падения рентабельности отрасли после вступления России в ВТО?

– На наш взгляд, овцеводство – это первая из отраслей животноводства, альтернативная свиноводству. Африканская чума свиней уже прошла по многим регионам России. В личных подсобных и фермерских хозяйствах рано или поздно разведение свиней окажется под запретом – иначе отрасль будет просто не сохранить. Сегодня в России разводится 39 пород овец, из них 14 тонкорунных, 11 полутонкорунных, 2 полугрубшерстных и 12 грубшерстных. Так что практически для любого региона можно подобрать наиболее адаптированные породы.

К тому же, для ЛПХ овцы хороши тем, что забивать на мясо их можно в год рождения, имея при этом высококачественную молодую баранину и получая одновременно незначительное количество мяса – от 10 до 25 кг, что удобно для питания семьи. Кроме того, молодой овец можно содержать на откорме, то есть в приспособленных базах, помещениях; совмещать откорм с нагулом, когда к основному стойловому содержанию и кормлению прибавляется выгон животных на пастбища; или же применять пастбищное содержание, при котором расход зерновых кормов минимален. Другими словами, максимально использовать имеющиеся хозяйственные условия.

Как можно оценить уровень потребления баранины россиянами, и различается ли он в зависимости от региона? Какое место баранина занимает в структуре потребления мяса по видам?



Михаил Егоров:

«Мы считаем, что в отношении баранины еще сильны стереотипы советских времен, когда потребитель просто не имел возможности изучить вкусовые качества данного вида мяса».

– Баранины на сегодняшний день в России потребляется около 1,3 кг на душу населения в год. Это в четыре раза меньше нормы. То есть среднестатистический россиянин ест меньше баранины, чем мяса птицы, свинины и говядины. Естественно, в зонах выращивания овец этот показатель значительно выше. В овцеводческих регионах, где основная часть населения исповедует ислам, баранина – традиционный и основной вид мяса животных.

Мы считаем, что в отношении баранины еще сильны стереотипы советских времен, когда потребитель просто не имел возможности изучить вкусовые качества данного вида мяса. Поскольку основным видом продукции отрасли в то время была шерсть, а по экономическим показателям на первом месте у племенных сельхозпредприятий значилась племпродажа молодняка, мясо молодых животных не производилось в принципе даже в частных хозяйствах, которые также явля-

лись производителями шерсти, причем любой – от тонкорунной до грубой.

В последние годы производство мяса в стране, как и численность поголовья овец, растет. В 2012 цена на баранину – как закупочная, так и реализационная – превышала цену на говядину и свинину и доходила до 135 руб. за кг живого веса. Несмотря на снижение цен в нынешнем году, данное соотношение сохраняется. Это говорит о стабильном спросе на данный вид мяса. Ситуацию можно охарактеризовать следующим образом: перепроизводства баранины в стране нет, спрос на качественное молодое мясо стабилен и в перспективе он будет только расти.

Но, по некоторым данным, в прошлом году производство баранины осталось практически на том же уровне, что и в 2011-м.

– Скорее всего, это не совсем так. Поскольку численность поголовья возросла за указанный период на 1 млн голов, производство мяса также увеличилось. Однако рост поголовья пришелся на КФХ и ЛПХ. Учет и отчетность в данных формах предприятий, как мы знаем, оставляет желать лучшего. Отсюда и несоответствие цифр. По данным Министерства сельского хозяйства России, в 2010 году производство овец и коз на убой в убойном весе составило 184,6 тыс. тонн, в 2011 – 189,0 тыс. тонн, в 2012 г. – 190,4 тыс. тонн.

Какие продукты переработки овец наиболее востребованы на рынке? Готовы ли российские предприятия удовлетворить спрос на них со стороны торговых сетей и общепита?

– Спрос на баранину со стороны торговых сетей и общепита был бы значительно выше, если бы на рынок она подавалась сортавыми разрубками. Отечественные мясокомбинаты и перерабатывающие предприятия пока ориентированы на производство туш. Поэтому важно принять меры по созданию в овцеводческих регионах современных предприятий по глубокой переработке овец, которые бы обеспечивали торговые сети и ресторанный бизнес сортавыми разрубками баранины в вакуумной упаковке.

В настоящее время строительство специализированных мясоцехов и комбинатов тормозится сезонностью производства продукции. Возведение

Численность овец и коз в регионах, имеющих большой потенциал развития отрасли, тыс. голов

Субъекты РФ	1990 г.	2012 г.	2012 г., в % к 1990 г.
Краснодарский край	829,6	156,1	18,8
Ростовская область	3 819,9	1 046,2	27,3
Волгоградская область	2 874,9	879,1	30,5
Республика Башкортостан	2 298,3	807,3	35,1
Республика Бурятия	1 384,0	290,6	21,0
Новосибирская область	1 226,8	239,3	19,5

Численность овец и коз в разрезе федеральных округов

Федеральный округ	тыс. голов	удельный вес, %
Россия	23 860,8	100
Центральный	1 031,3	4,3
Северо-Западный	210,6	0,9
Южный	5 945,5	24,9
Северо-Кавказский	9 434,2	39,5
Приволжский	2 928,5	12,3
Уральский	503,4	2,1
Сибирский	3 734,6	15,7
Дальневосточный	72,7	0,3

предприятий такого рода, рассчитанных на забой как овец, так и крупного рогатого скота, начато или запланировано в Дагестане, Ставропольском крае и других регионах. Сейчас мы изучаем зарубежный опыт по использованию мобильных мини-боен.

Расскажите, какие задачи стоят сегодня перед отраслью и обозначены в целевой программе «Развитие овцеводства и козоводства в РФ на 2012–2014 гг. и на плановый период до 2020 года»?

– В соответствии с отраслевой программой, к 2020 году производство овец и коз на убой должно составить 336,0 тыс. тонн в убойном весе, то есть почти в два раза больше, чем сегодня.

По расчетным данным, при условии соблюдения мероприятий, заложенных в документе, необходимо увеличить поголовье овец и коз с 21,8 до 28 млн, в том числе овцематок с 13,3 до 16,8 млн. В результате реализации программных мероприятий валовой продукт отрасли в 2020 году достигнет 69,7 млрд рублей.

Но одним мер по увеличению численности поголовья явно недостаточно. Даже 4 миллиона голов, которые требуются для выполнения индикаторов программы к 2020 году, дадут

нам не более 80–90 тыс. тонн баранины в самом лучшем случае. Параллельно с поголовьем необходимо увеличивать продуктивность имеющегося стада и каждого животного.

Резервами для выполнения индикаторов программы являются: выход ягнят на 100 овцематок, их сохранность, привесы; применение технологических приемов, позволяющих проводить ранний и сверххранний отъем молодняка с его последующим интенсивным выращиванием и откормом; раннее использование овец для воспроизводства; инновационные технологии производства бройлерной ягнятины.

Отмечу, что в зарубежных странах производство баранины специализировано главным образом на интенсивном выращивании, нагуле, откорме ягнят и убойе их в возрасте от четырех до восьми-девяти месяцев. Ведущие производители молодой баранины – Новая Зеландия, Австралия, Англия, Франция, США, Канада и Болгария – при убойе откормленных ягнят получают баранину, которая отличается высокими вкусовыми качествами и питательными свойствами и широко востребована на мировых рынках.

В связи с этим нам необходимо вплотную заняться созданием коммерческих стад, межпородным скрещиванием и увеличением количества

разводимых мясных пород овец, а также использованием опыта Канады и Австралии, где на внутреннем рынке реализуется только молодая баранина и ягнятина.

Интенсификация овцеводства, биологические свойства овец создают предпосылки для разработки и внедрения технологии круглогодичного производства молодой баранины, позволяющей значительно повысить эффективность использования помещений, кормов и животных. Это дает возможность увеличить производство овцеводческой продукции, поднять производительность труда и ускорить окупаемость капиталовложений.

Овцы – это не только мясо, но и ценная шерсть, за счет которой можно покрыть потребности страны в сырье...

– При том, что овцеводство продолжает оставаться отраслью многопрофильной, интерес переработчиков к отечественной шерсти проявился лишь недавно. Произошло это в том числе благодаря постановлению Правительства РФ «Об установлении дополнительных требований к участникам размещения заказов при размещении заказов для нужд федеральных органов исполнительной власти», в соответствии с которым до 2014 года форма для федеральных органов исполнительной власти должна прошиваться из отечественных камвольных тканей.

В целях стимулирования увеличения производства и реализации предприятиям текстильной и легкой промышленности тонкорунной и полутонкорунной шерсти на период до 2020 года Минсельхозом России вносятся предложения по корректировке Государственной программы развития АПК, предусматривающие дополнительное выделение уже в 2014 году сельхозпроизводителям из средств федерального бюджета более 500 млн рублей.

Такая поддержка в период до 2020 года с ежегодным увеличением должна позволить выполнить подпрограмму развития производства тонкорунной и полутонкорунной шерсти и обеспечить за эти годы его рост в 1,6 раза.

По оценкам Национального союза овцеводов, в 2013 году реализация шерсти предприятиями текстильной промышленности может составить около 10 тыс. тонн в физическом весе, тогда как всего в стране производится порядка 52–53 тыс. тонн. **МС**

БЕЗОПАСНОСТЬ НЕ ДЕТСКАЯ ИГРА!



Кольчужный фартук «Bátsuper» Apron Bátsuper

Размеры / Sizes:

- 550 x 600 мм / mm, 1,1 кг / kg

- 550 x 750 мм / mm, 1,35 кг / kg

Фартук изготовлен из террасированных
стальных колец (марка высококачественной
нержавеющей стали INOX)

Apron made of welded stainless steel rings.



Пластиновый фартук «Flexinox» Apron Flexinox

Размеры / Sizes:

- 550 x 800 мм / mm

- 550 x 900 мм / mm

Фартук изготовлен из стальных пластин,
соединенных с помощью колец (высоко-
качественная сталь INOX)

Stainless steel disc apron.



Пятипалая перчатка с защитной манжетой до локтя 5-finger glove with cuff



Размеры манжеты: 75 мм, 150 мм.
Sizes of cuffs: 75 mm, 150 mm.

Стандартная пятипалая перчатка 5-finger simple glove



Материал: нержавеющая сталь.
Corrosion-proof steel fabric.
Перчатки с застёжкой, фиксирующейся
на кисть любой толщины. The
gloves have strips which can be fastened
on any size.

Пятипалая перчатка «Wilco» Wilco 5-finger glove



У кистей фиксируется
пружинкой.
Wilco 5-finger glove with
spring fixation without cuff.



Автор:



**Оксана
Андрейченко,**
эксперт аналитической
группы Credinform



Мясной рынок Северо-Западного федерального округа

Мясная промышленность по праву является одной из ключевых в пищевой индустрии. На географию ее активного развития существенное влияние оказывает наличие сырьевой базы, а на размещение мясоперерабатывающих заводов – наличие спроса и развитие холодильных технологий и инфраструктуры. Именно поэтому размещение мясного производства в основном концентрируется в развитых аграрных и промышленных районах.

На сегодняшний день палитра продукции мясного производства очень разнообразна. Она представлена различными видами изделий: от сосисок, колбас и сарделек до различных консервов, паштетов и полуфабрикатов. При этом разнообразие продукции на витринах растет с каж-

дым годом – по различным оценкам, на 10% ежегодно.

Уровень жизни и уровень доходов существенно влияет на структуру рациона питания граждан: с ростом доходов доля потребления мясной продукции растет, а хлебобулочных изделий – сокращается, и наоборот.

Основным сырьем для мясной промышленности являются сельскохозяйственные животные (убойный скот) и птица. Начиная с 2000-х годов наблюдается уверенный рост мясной отрасли в РФ. За первое полугодие 2013 года в России было произведено скота и птиц на убой в живом весе 28,96 млн тонн, что больше, чем за аналогичный период 2012 года. Доля Северо-Западного федерального округа в общем объеме производства в первом полугодии 2013 года составила 7,26%, или 2,10 млн тонн, что на 3,16% больше, чем в аналогичном периоде 2012 года.

Производство по отдельным видам продукции (скота и птицы) по СЗФО можно определить тремя основными тенденциями, которые совпадают с общероссийскими трендами. Во-первых, уверенный возрастающий тренд демонстрируют секторы свиноводства и птицеводства. За первое полугодие 2013 года было выращено 711,9 тыс. тонн птицы (33,86%) и 221,4 тыс. тонн (10,53%) свиней. При этом свиноводство демонстрирует рекордный рост объемов производства – на 118% в сравнении с первым полугодием 2012 года. Главная причина столь стремительного роста – реализация многих инвестиционных проектов, начатых четыре-пять лет назад, и как следствие, запуск новых мощностей для производства. Кроме того, эти тенденции отражают

вкусовые предпочтения россиян (с перевесом в пользу птицы). Во-вторых, все такой же незначительной остается доля баранины (по итогам 2013 года доля рынка составляет лишь 0,26%). И наконец, продолжается регрессия в объеме производства крупного рогатого скота (КРС) из-за высоких затрат на производство и длительных сроков окупаемости проектов, что мешает наращиванию объемов производства. Так, в первом полугодии 2013 года объемы производства КРС сократились на 3,15% в сравнении с аналогичным периодом 2012 года.

Что касается готовой продукции мясного производства, то здесь также наблюдается тенденция к спаду объемов производства. Всего за первое полугодие 2013 года в СЗФО было произведено 872 тонны мясной продукции, что на 2,32% меньше, чем в первом полугодии 2012 года. При этом производство мяса, птицы и субпродуктов сократилось на 0,48% и за январь-июнь 2013 года составило 472 тыс. тонн. На колбасные изделия и полуфабрикаты из мяса приходится 45,58% от общего объема продукции мясного рынка округа, или 332,5 тыс. тонн. Причем на первое полугодие объемы производства данного сегмента сократились на 4,41% по сравнению с аналогичным периодом 2012 года. Спад произошел в основном за счет мясосодержащих полуфабрикатов (–8,56%) и колбас (–1,4%): именно на данную продукцию приходится большая доля производства – 64,69% и 31,24%, соответственно. Среди колбас наблюдается спад объемов производства в сравнении с первым полугодием

2012 года по всем позициям, при этом наибольшие показатели приходятся на колбасные изделия, в том числе фаршированные (86,3 тыс. тонн), и на копченые колбасные изделия (36 тыс. тонн).

Что касается динамики цен на мясную продукцию в СЗФО, то следует отметить, что за первое полугодие 2013 года зафиксирован спад потребительских цен на птицу (–1,12%) и свинину (–2,33%). При этом спаду цен на свинину и на курицу предшествовал их бурный рост в 2012 году на 6%. Подобная нестабильность цен на самую популярную среди населения продукцию мясной промышленности можно объяснить вступлением России в ВТО в августе прошлого года. Так, снижение тарифных пошлин привлекло значительный объем мяса и птицы на российский рынок. Появление больших объемов дешевого мяса и птицы в комплексе с повышением цен на зерно обвалило рынок. Средние цены на курицу на июль 2013 года по СЗФО составили 104,96 руб./кг, при том что в декабре 2012-го они держались на уровне 120,13 руб./кг. Средние цены на свинину составили 195,35 руб./кг, тогда как декабре прошлого года – 206,7 руб./кг. Наибольшую стабильность демонстрируют цены на говядину, которые в июле 2013 года находились на уровне 247,15 руб./кг, что незначительно меньше, чем в июле прошлого года (247,17 руб./кг). Максимальный рост цен по СЗФО был зафиксирован на баранину. К июлю этого года цена была зафиксирована на уровне 319,87 руб./кг, что на 5,52% больше, чем в аналогичном месяце 2012-го. Что касается колбасных изделий и полу-

Объем внешнеторгового оборота мясной продукции за 2011 – май 2013 года

	В натуральном выражении, тыс. тонн		В стоимостном выражении, млн \$	
	импорт	экспорт	импорт	экспорт
2011	610,11	5,29	1 670,15	3,06
2012	638,70	5,70	1 988,38	3,71
2013 (январь-май)	288,78	3,60	906,81	1,79

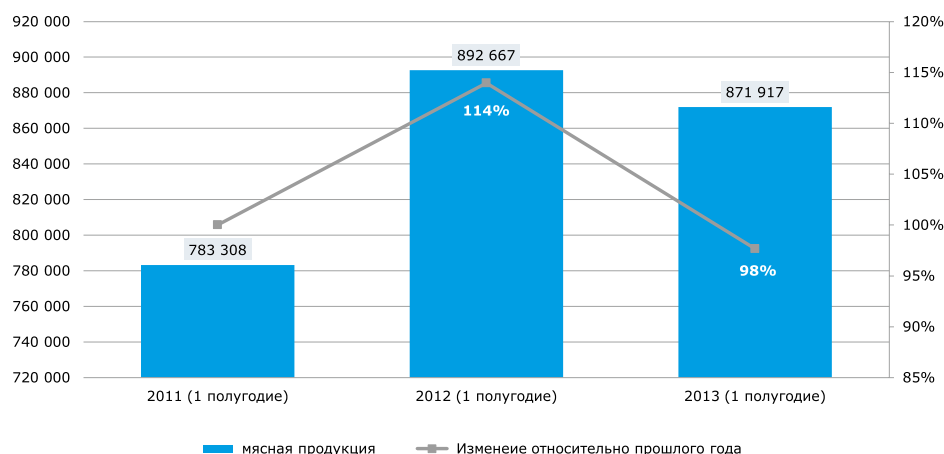
фабрикатов из мяса, то наблюдается сокращение темпов роста цен на продукцию в сравнении с 2011–2012 годами. Наибольший рост за январь-июль зафиксирован на мясосодержащие полуфабрикаты: 8,83% в сравнении с 10,53% в 2012 году и 11,01% в 2011-м. Наибольший уровень цен по СЗФО традиционно наблюдается на сырокопченые колбасы: средняя цена за первую половину этого года составила 637,5 руб./кг.

По оценкам экспертов, объем местного мясного рынка в стоимостном выражении на май 2013 года составил 46,04 млрд долл. Следует отметить, что по итогам прошлого года объем внутреннего рынка мяса СЗФО вырос в сравнении с 2011-м на 28,9% и достиг 12,98 млрд долл. (при этом наблюдаются тенденции к увеличению объемов как экспорта, так импорта продукции). Однако он значительно отстает от роста внутренних объемов производства, что ведет к сокращению доли импорта и экспорта. Но нужно принять во внимание, что достаточно сложно учесть тот объем импортной/экспортной продукции, которая ввозится/вывозится через другие регионы.

Объем импорта традиционно значительно превышает экспорт. Наибольший объем импорта в стоимостном выражении приходится на Бразилию (29,39%), Парагвай (12,9%) и Германию (9,93%). В натуральном выражении тройка лидеров по импорту мясной продукции в СЗФО выльдет несколько иначе: Бразилия (23,68%), США (12,84%) и Германия (11,47%). Всего за январь-май 2013 года на территорию региона из Бразилии поступило продукции на сумму 266,5 млн долл., из Парагвая – на сумму 117 млн долл., из Германии – на сумму 90 млн долл., из США – на сумму 48,5 млн долл.

Крупнейшими импортерами мясной продукции на территорию округа являются: «Диета+», концерн «Пулковский», «Интерфуд», «Стронги» и «Антарес».

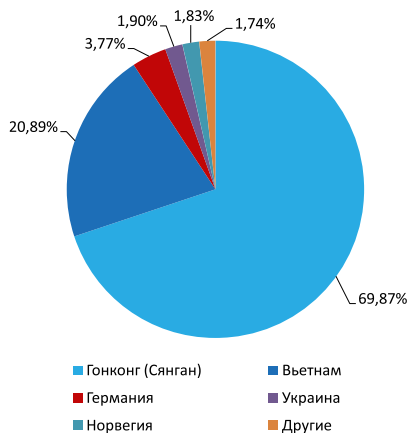
Динамика объемов производства мясной продукции в СЗФО, тонн



География стран-поставщиков мясной продукции в Северо-Западном ФО в стоимостном выражении, январь-май 2013 года



География стран-получателей мясной продукции из Северо-Западного ФО в стоимостном выражении, январь-май 2013 года



Доля выручки крупнейших компаний-производителей мясной продукции в Северо-Западном ФО



Оборот и индекс платежеспособности производителей мясной продукции Северо-Западного ФО за 2011 год, топ-10

Наименование, ИНН	Регион	Оборот 2011, млн руб.	Индекс платежеспособности ГЛОБАС-і®
ОАО «Великолукский мясокомбинат»	Псковская область	9 041	243 (высокий)
ООО «Пит-Продукт»	Ленинградская область	4 846	310 (удовлетворительный)
ОАО «Великоновгородский мясной двор»	Новгородская область	3 691	250 (высокий)
ООО «Мясокомбинат «Всеволожский»	Ленинградская область	3 233	312 (удовлетворительный)
ОАО «Птицефабрика «Зеленецкая»	Республика Коми	2 137	142 (наивысший)
ООО «Продукты Питания комбинат»	Калининградская область	1 574	300 (удовлетворительный)
ОАО «Череповецкий мясокомбинат»	Вологодская область	1 571	155 (наивысший)
ООО «Калининградский мясоперерабатывающий завод «Балтпромясо»	Калининградская область	1 208	271 (высокий)
ОАО «Парнас-М»	г. Санкт-Петербург	1 178	316 (удовлетворительный)
ООО «Мясоперерабатывающий цех «Апрель»	Архангельская область	1 083	311 (удовлетворительный)

Большой объем экспорта в стоимостном выражении из СЗФО приходится на Гонконг (Сянган) с долей импорта 69,87%, далее следует Вьетнам (20,89%) и Германия (3,77%). Всего на территорию Гонконга из региона за январь-май 2013 года поступило продукции на общую сумму 1,25 млн долл., на территорию Вьетнама – на сумму 374 тыс. долл., на территорию Германии – на сумму 67,5 тыс. долл.

Что касается крупнейших компаний-экспортеров мясной продукции из СЗФО, то здесь лидируют: «Берег», «Прогресс Лоджистикс», «Регион Управление», птицефабрика «Северная» и ПКО «Отечественный продукт».

По данным, имеющимся в Статистическом реестре за последний отчетный период (2011 год), лидером по объему выручки среди производителей мясной продукции СЗФО является «Великолукский мясокомбинат». Этой компании также был присвоен высокий индекс платежеспособности ГЛОБАС-і®, что характеризует ее как финансово устойчивую. Далее следуют «Пит-Продукт» и Великоновгородский мясокомбинат. При этом компании «Пит-Продукт» был присвоен удовлетворительный индекс платежеспособности ГЛОБАС-і®, поскольку, несмотря на высокие показатели выручки, ее прибыль по итогам 2011 года была отрицательной. Всего в СЗФО зарегистрировано 143 компании с интересующим нас видом деятельности. Следует отметить, что из десяти рассмотренных предприятий по две зарегистрированы в Ленинградской и Калининградской областях.

Говоря о прогнозах развития отрасли, следует упомянуть об основных долгосрочных стратегиях развития АПК Северо-Западного округа, которые предполагается достичь к 2020 году в рамках основных инвестиционных проектов, а также региональных и федеральных программ. Во-первых, мясное скотоводство в СЗФО только начинает развиваться и будет ориентировано на реализацию племенного поголовья в силу большей рентабельности. Планируется рост производства говядины по округу в рамках 20–25%, при этом теперь оно будет вплотную связано с производством молока. Во-вторых, планируется увеличение производства мяса и птицы на 30–40%, свинины – на 100% и более, причем уклон ставится именно на наращивание объемов свинины, поскольку показатели птицеводства уже достигли уровня 1990 года. Следует учитывать, что эти цифры являются ориентировочными, средними по округу и будут варьироваться в зависимости от региона. Так, в регионах с низкими показателями развития отрасли на сегодняшний день рост может быть гораздо выше – это, прежде всего, Новгородская, Псковская и Калининградская области.

По прогнозам экспертов Credinform, наиболее вероятный темп прироста отрасли СЗФО в 2014 году составит 9% – при условии стабильности экономики страны и округа и отсутствии существенных внешних и внутренних потрясений. При благополучном развитии событий этот показатель может достигнуть 14%, а при неблагоприятном – замедлится до 2%. **МС**

ТОЛЬКО БЕЗ РУК!



Оборудование для производства котлет малой и средней производительности



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



ППТК

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

www.pptk.ru

реклама

Один поставщик – для всех ваших запросов? Нет ничего проще.

«Силд Эйр» – это компания, вся деятельность которой строится на основе инновационного подхода. Мы создаем дополнительные ценности бизнеса на абсолютно новом уровне. Именно поэтому мы решили совместить проверенный десятилетиями опыт Cryovac® в области упаковочных решений и глобально признанный опыт Diversey™ в области производственной гигиены. Что это означает для Вас? Это означает, что ваши потребности в области упаковки и гигиены будет обслуживать лучший в своей отрасли поставщик. Мы будем вместе искать оптимальные комплексные решения для нужд вашего предприятия. Наши решения от А до Я и профессиональный сервис помогут поднять на высший уровень безопасность пищевых продуктов, оптимально продлить сроки годности, повысить эффективность производства и создать сильные бренды.

Меньше причин переживать и больше причин верить и доверять – это и есть спокойствие и уверенность.

Посетите наш сайт www.CryovacDiversey.com

 **Sealed Air**

CRYOVAC®

Diversey



реклама



6 млрд руб. на шесть свинопунктов

Группа компаний «Пулковский» планирует вложить 5,8 млрд рублей в создание шести свиноводческих предприятий в Ленинградской области.

Об этом информирует пресс-служба регионального правительства. Как отмечается в сообщении, проекты планируются реализовать до 2018 года, суммарный объем выращивания свиней в рамках новых комплексов может составить до 200 тыс. голов. Места размещения будущих предприятий не уточняются.

Для реализации проектов группа компаний «Пулковский» намерена получить гарантии областного правительства на 1 млрд рублей.

Интерфакс-Россия



Бизнесмен выращивает ежей на мясо

Казахстанский предприниматель Сергей Букушев намерен организовать ферму по разведению ежей, сообщили местные СМИ.

Ранее бизнесмен разводил уток, идущих на фуа-гра, а также улиток. Не добившись успеха, решил переключиться на ежей. «Хочу создать бренд, которого нет нигде, — объясняет он. — Любые попытки перенести на нашу почву нечто хорошо раскрученное за рубежом обречены на провал. Нам нужна своя фишка».

Идея выращивать ежей пришла к Букушеву после того, как его угостили мясом этих животных охотники. Он также вспомнил рассказы старожилов, которые в годы войны спасались от голода благодаря ежатице. При этом они отмечали, что не отказались бы закусить ежицом и сейчас, но в мирное время это как-то неприлично.

Букушев намерен продавать мясо ежей за рубеж, в страны Западной Европы. В Казахстане, как считает бизнесмен, его продукция не будет пользоваться успехом из-за консервативности населения.

Росбалт

Мегапроект Лужкова подешевел вдвое

Любимое детище бывшего мэра столицы Юрия Лужкова — убыточный агрохолдинг «Мосмедынагропром» — Москва попытается продать за 1,995 млрд руб.



Еще год назад заместитель мэра столицы по вопросам имущественно-земельных отношений Наталья Сергунина отметила, что «Мосмедынагропром» стоит почти 5 млрд руб. К новым торгам холдинг подешевел в 2,5 раза: 99,9% акций, принадлежащих Москве, и его имущественный комплекс (продаются одним лотом) оценены в 1,995 млрд руб.

«Мосмедынагропром» создали в 2000 г. на базе «Медынской сельхозтехники» в Калужской области и объединили с предприятиями «Петровский», «Труд», «Корнеевский», «Заря», «Романово». Сейчас «Мосмедынагропром» владеет сельскохозяйственными землями, собственной пекарней, стадом племенного скота, занимается производством зерна и молока (поставляет детское питание в школы и детские сады Москвы и Калуги). С 2000 г. предприятие получило 4,5 млрд руб. из городского бюджета. У Юрия Лужкова, который называл «Мосмедынагропром» одним из лучших агрокомплексов России, в отношении него были большие планы: здесь собирались начать производство мраморного мяса, построить мясоперерабатывающий и убойный цех.

Однако команда нового мэра Сергея Собянина приняла решение продать «Мосмедынагропром»; компания была включена в программу приватизации на 2011–2013 гг. К продаже город планировал оформить свои права на имущество и земли предприятия, сформировать из них единый имущественный комплекс и купить акций «Мосмедынагропрома» в ходе доэмиссии на 2,34 млн руб.

Город планировал избавиться от предприятия еще к концу 2012 г., но первый аукцион был назначен на апрель 2013 г. Торги не состоялись: на комплекс имуще-

ства, оцененного в 4,971 млрд руб., и 99,99% акций города (были выставлены единым лотом) не было подано ни одной заявки.

Сейчас Москва предлагает потенциальным участникам самим назначить самую высокую цену за предприятие. Аукцион будет проходить на повышение, начальная цена — 1,995 млрд руб., шаг — 99,78 млн руб. Как рассказали в пресс-службе департамента городского имущества, новая цена предприятия отражает его рыночную стоимость, подтвержденную независимым оценщиком «Профэкспертизы». Уже несколько лет оно почти не приносит прибыли или вообще убыточно; также растут долги компании.

Ведомости

Заводоуковские животноводы экономят

Заводоуковские сельхозпроизводители снизили себестоимость мяса до мирового уровня в 2012 году благодаря внедрению технологических новинок.

Об этом сообщил генеральный директор мясокомбината «Согласие» Павел Подойников, отвечая на вопрос о подготовке предприятия к работе в условиях ВТО.



«Завоз импортного мяса заметно снизил закупочные цены не только в Тюменской области. Это ударило и по нашему карману, но не настолько, чтобы идти по миру с сумой. Мы внедряем технологические новинки, — рассказал Подойников. — Так, за счет сосковых поилок расход воды сократили на 15%. Благодаря новой системе кормораздачи снизили на 10% расход кормов».

По его словам, самой значительной экономии удалось добиться за счет установки работающей на газе автоматической системы отопления. «Мы ввели в строй поливные сооружения, что позволило предприятию решить проблему очистки помещений от отходов. Когда упала закупочная цена на мясокомбинатах, в розничной торговле свинина не только не подешевела, но даже подорожала. Вот тут-то мы и решили построить свой мясокомбинат и торговать без по-

средников. Открыли в области семь магазинов, через которые и реализуем охлажденную свинину», — поделился он.

Тюменская линия



«Липецк-Миакро» выставлен на продажу

Крупный кролиководческий комплекс СХПК «Липецк-Миакро», построенный три года назад в Липецкой области за 100 млн рублей, выставлен на продажу. Начальная стоимость имущества — 25 млн рублей, сообщили в администрации района.

По словам вице-мэра Липецка Антона Курочкина, который до назначения в город администрацию возглавлял ЗАО «Агрореммаш» и инвестировал в строительство кролиководческого комплекса, он разорился еще два года назад. Чиновник отметил, что компания выбрала неэффективную технологию производства и поэтому не получила обещанной господдержки. В результате себестоимость кроличьего мяса в «Липецк-Миакро» оказалась значительно выше закупочных цен.

Комплекс, рассчитанный на содержание 20 тыс. кроликов, производил по 12 тонн мяса в год. Но компания «Липецк-Миакро» не выдержала конкуренции с новгородскими кролиководами, которые завозили в столицы дешевую крольчатину.

По словам директора «Липецк-Миакро» Юрия Слепнева, производство постепенно сокращали, и к настоящему времени на ферме не осталось ни одного кролика. Теперь производственные площадки, административное здание, убойный цех, несколько складов и артезианскую скважину продают за 25 млн рублей.



Напомним, что губернатор региона Олег Королёв, не дожидаясь, пока в Минсельхозе закончат разработку программы развития кролиководческой отрасли животновод-

ства, над которой начали работать еще по поручению Виктора Зубкова, в июне этого года подписал региональную программу производства кроличьего мяса. Под нее из областного и федерального бюджетов выделяют 500 млн рублей.

abireg.ru

Счет на 400 млн рублей за навоз

Природнадзор Югры выставил счет совхозу «Северное» почти на 400 миллионов рублей. Экологи уточнили сумму ущерба, нанесенного предприятием окружающей среде. Напомним, изначально сообщалось про 380 миллионов.



Контролирующие органы установили, что в течение июня совхоз сливал свиной навоз на соседнее с ним поле в районе поселка Белый Яр. Площадь загрязнения составила больше 10 гектаров. Такие отходы имеют высокий класс опасности и требуют специальной утилизации. Природнадзор предложил животноводам пойти на мировую и самостоятельно провести рекультивацию земли. Однако аграрии заявили, что просто удобряли территорию для выпаски скота и намерены обжаловать требования надзорных органов в Арбитражном суде. В случае если суд подтвердит правоту Природнадзора, предприятию придется выложить почти 400 миллионов рублей в качестве возмещения ущерба. Это колоссальная сумма для Сургута — половина годового бюджета развития. Естественно, такие методы хозяйствования дают повод усомниться в компетентности руководства совхоза.



«Свиной навоз всегда был проблемой, но она решалась. Договаривались с предприятиями, и в ямы загружался навоз, да еще присыпался торфом. Через пять лет его можно было использовать фактически как

новый грунт для городских газонов. Почему сегодня нет таких решений? Это проблема управленческая: человек не в состоянии договориться ни с кем. Вообще не знают, что делать», — рассказал депутат думы Сургута Анатолий Вац.

До этой нехорошо пахнущей истории случился еще и свиной скандал: массовый падеж животных из-за болезней и нехватки кормов. При этом за последние несколько лет только сумма городских и окружных дотаций совхозу составила почти 300 миллионов рублей. Несмотря на эти финансовые вливания, совхоз так и не смог выйти на рентабельный уровень производства. Весной глава города Дмитрий Попов заявил, что предприятие перестанет заниматься животноводством. Впрочем, по словам градоначальника, есть и другие варианты — передача «Северного» в государственную собственность, банкротство или полная ликвидация.

siv.ru



ТЗ «Золотой Алтай»

Товарный знак «Золотой Алтай» зарегистрирован для идентификации местных товаров, а также независимого подтверждения их качества, в том числе за пределами региона.

Как сообщает пресс-служба Управления Алтайского края по пищевой, перерабатывающей, фармацевтической промышленности и биотехнологиям, производимые в регионе продукты питания входят в перечень продукции, на которую может наноситься данная символика.

Первым претендентом на присвоение товарного знака «Золотой Алтай» стал «Рубцовский мясокомбинат». На заседании межведомственной комиссии 30 августа было принято решение предоставить право использования знака следующей продукции мясокомбината: сосискам «Детские», «Здоровье», «Сливочные» высшего сорта; сарделькам «Детские», «Рубцовские»; колбасе «Детская», «Армавирская», «Майкопская», «Украинская жареная», «Губернаторская», «Краковская» высшего сорта; «Охотничий колбаскам», «Сервелату "Ореховый"»; бастурме пряной, говядине в полутушах и четвертинах, а также свинине в тушах и полутушах.

bankfax.ru



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

Москва	(495) 642-82-42
Санкт-Петербург	(812) 363-31-66
Астрахань	(8512) 33-74-76
Владимир	(4922) 34-66-11
Волгоград	(8442) 26-52-52
Краснодар	(861) 210-09-71
Казань	(843) 224-52-61
Липецк	(4742) 41-78-73
Новосибирск	(383) 363-03-70
Барнаул	(3852) 63-39-12
Томск	(3822) 40-56-96
Омск	(3812) 37-36-00
Саранск	(8342) 23-04-98
Самара	(846) 977-38-18
Саратов	(8452) 35-11-88
Тамбов	(4752) 73-70-01
Челябинск	(351) 262-28-40
Ярославль	(4852) 72-18-85
Воронеж	(4732) 39-56-08
Нижегород	(831) 233-82-54
Пенза	(8412) 60-69-68

Эксклюзивный представитель ZALTECH

в России ООО «Биофуд Спайс»

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

www.zaltech.com



АГРО
ПРОД
МАШ

ЖДЕМ ВАС!
Стенд 1D55
Павильон 1



Событие:

WorldFood Moscow 2013

Дата:

16–19 сентября 2013 года

Место проведения:

Москва, ЦВК «Экспоцентр»

Организатор:

Компания ITE

Площадь:

свыше 50 тыс. м²

Участники:

более 1 600 компаний
из 70 стран

Посетители:

более 26 тысяч из
50 стран мира

Деловые мероприятия:

более 20 конференций,
семинаров, круглых
столов и презентаций



В рамках проекта Retail Centre 55 производителей продуктов питания провели более 550 переговоров о поставках, расширив число своих стратегических партнеров.

Выставка WorldFood Moscow 2013 завершила свою работу



С 16 по 19 сентября в Экспоцентре прошла 22-я Международная выставка продуктов питания и напитков WorldFood Moscow, которая в очередной раз подтвердила статус ведущего события отрасли в России.

По данным организаторов, в выставке этого года приняли участие свыше 1,6 тыс. производителей и поставщиков продуктов питания из 70 стран мира, из них около половины – зарубежные компании.

Среди экспонентов WorldFood Moscow 2013 – крупнейшие российские производители и поставщики: ТД «Петелино», «Азбука Качества», «Шахунское молоко», «Русская рыбная компания», «Мурманский траловый флот», «Макфа», «Белкондитер», «Русская чайная компания», «Живые соки», «ЭФКО-Каскад», «Юг Руси», Скопинский мясоперерабатывающий комбинат, «Беринг», «РОСПЕТРО», «На-

турФудс», «Белая Дача Трейдинг», «Невская Ко», «Вегетория», «Невский кондитер» и другие.

Более 50 стран выступили с национальными экспозициями, в том числе можно было увидеть коллективные экспозиции Польши, Туниса, Бельгии (AWEX), Дубая, Палестины, Бразилии, Румынии, Испании (регион Мурсия), Великобритании, Южной Африки и др. Национальные павильоны были организованы при поддержке государственных структур этих стран и отраслевых ассоциаций, что, несомненно, подтверждает авторитет выставки на международном рынке продуктов питания.



В рамках WorldFood Moscow состоялось более 20 конференций, семинаров, круглых столов и презентаций. Заполненные посетителями залы на протяжении всей выставки лишней раз подчеркнули ее успех и эффективность. Так, в рамках проекта Retail Centre 55 производителей продуктов питания провели более 550 переговоров о поставках, расширив число своих стратегических партнеров.

Мероприятие получило самые благоприятные отзывы экспонентов. Большинство предприятий уже приняло решение об участии в выставке следующего года. WorldFood Moscow 2014 традиционно пройдет с 15 по 18 сентября в московском «Экспоцентре»! **МС**

Специи Christl. Радуют.



Москва
+7 (499) 755-53-98
Воронеж
+7 (473) 220-47-50
Тольятти
+7 (901) 803-73-79
Новосибирск
+7 (383) 347-75-44
Владивосток
+7 (4232) 30-87-39

www.christl.cc



christl
технология специй

Импортер и представитель CHRISTL
в России: ООО «ЕВРО МИТ ТЕХ.»
Тел./факс: (812) 677-92-55
Мобильный: + 7-911-776-84-07
e-mail: office@eumt.ru



Событие:

**6-й семинар «Розница
и FMCG в России: тенденции
и перспективы»**

Дата:

19 сентября 2013 года

Место проведения:

Москва, гостиница
«Марриотт Кортъярд»

Периодичность:

ежегодно

Организатор:

компания
Euromonitor International
при сотрудничестве
со Sberbank CIB

Количество участников:

более 100 руководителей ведущих
компаний, работающих на
потребительском рынке, а также
государственных, торговых
и банковских структур



Юргита Бичейка,
глава департамента
развития бизнеса
Euromonitor International:

«В этом году мы решили
немного изменить формат
мероприятия и организовать
его эксклюзивно для руко-
водителей ведущих предпри-
ятий, которые занимаются
стратегическими задачами».

Семинар Euromonitor International собрал ключевых игроков рынка



Компания стратегических рыночных исследований Euromonitor International при сотрудничестве со Sberbank CIB 19 сентября провела в гостинице «Марриотт Кортъярд» (Москва) шестой ежегодный семинар для руководителей ведущих компаний, работающих на потребительском рынке, а также государственных, торговых и банковских структур.

Семинар под названием «Розница и FMCG в России: тенденции и перспективы» привлёк внимание более ста представителей различных компаний, таких как Avon Beauty Products, Gradient, SNS, Ozon.ru, Rye, Man & Gor Securities, Imperial Tobacco Group Russia, Tetra Pak, Oriflame Cosmetics, Amway, Borjomi, Auchan Russia, Mars, Philips, Rusagro, «Объединённые кондитеры» и др.

В ходе семинара были представлены три доклада: «Экономические перспективы России. Реальность новых возможностей», «Потребительские отрасли в России. Стратегии успеха потребительского рынка» и «Розница в России. Отраслевой фокус: потребитель или рентабельность?». Во время выступлений аналитики компаний Euromonitor International и Sberbank CIB представили актуальную информацию о развитии экономики России, потребительских тенденциях и корпоративных стратегиях на рынках FMCG, а также последние новости о розничной торговле. После каждого доклада приглашённые

эксперты Sberbank CIB, Gradient, Avon Beauty Products, SNS, Tetra Pak, Imperial Tobacco Group Russia, Ozon.ru, Rye, Man & Gor Securities делились своим мнением и опытом по обсуждаемым темам. Во время перерывов и после мероприятия у посетителей была возможность пообщаться между собой и с сотрудниками Euromonitor International.

«В этом году семинар удостоился особенного внимания со стороны руководителей высшего звена российских и международных компаний. Среди них были ключевые представители розницы, различных рынков FMCG, общественного питания, а также средств массовой информации. Ежегодно растущий успех мероприятия, положительные отзывы посетителей и особое внимание партнеров мотивируют нас вновь вернуться в Москву. Мы очень рады такому успеху; надеемся продлить традицию семинара и в следующем году», — отметила **Юргита Бичейка, глава департамента развития бизнеса компании Euromonitor International. MC**



Intralox предлагает широкий спектр решений для надежных и эффективных конвейерных систем.



Технологии FoodSafe от Intralox обеспечивают оптимальную производительность и надежность процессов.

Конвейерные решения на все случаи

Модульные пластмассовые конвейерные ленты произвели революцию в мясоперерабатывающей промышленности благодаря улучшению санитарии и обеспечению надежности и простоты производственных процессов. Intralox является экспертом в данной технологии. Модульные пластиковые ленты были изобретены компанией более 40 лет назад.

На сегодняшний день Intralox является глобальным поставщиком конвейерных решений и услуг для широкого ряда потребностей клиентов. Новатор и эксперт в разных промышленных отраслях, Intralox обеспечивает продукцию, клиентскую поддержку и гарантии, качество которых не имеет аналогов.



Бесплатная линия: **800 3335168** • Факс: **800 3335169** • Эл. почта: **Russia@intralox.com**

Гость:
Сергей Куренев,
владелец холдинговой
компании «ЮМИКО»

Беседовала:
Виктория Загоровская



собственник

досье

Имя, фамилия:

Сергей Куренев

Название компании, должность:

холдинговая компания
«ЮМИКО», владелец бизнеса

Активы:

Мясокомбинат «Кунгурский»,
«Татмит-Агро»

Дата и место рождения:

6.07.1973, г. Пермь

Знак зодиака:

Рак

Семейное положение:

холост

Хобби и интересы:

литература, спорт



Сергей Куренев: «В бизнесе я всегда держу руку на пульсе»

У каждой компании есть PR-легенда о том, как она образовалась. Когда вы говорите о своем предприятии, то рассказываете легенду или как было на самом деле? Как вы стали собственником мясокомбината?

 – Никаких легенд нет – обычная история. В 1998 году я начал работать на «Пермском свинокомплексе», который в то время вместе с мясокомбинатом «Кунгурский» входил в единый произ-

водственный комплекс. В течение трех лет я отвечал за сбыт продукции. Мясокомбинат формально принадлежал свинокомплексу, но фактически его никто не контролировал – «Кунгурский» брал мясо, но не рассчитывался за него. Были проблемы и с реализацией: единственным местом в Перми, где можно было купить кунгурскую колбасу, в то время был гастроном №1. Но надо заметить, что у комбината уже тогда была на удивление вкусная продукция. При-



За одиннадцать лет было проведено три этапа реконструкции; производственные мощности увеличены с трех до 150 тонн продукции в сутки.

— Ни об одном из принятых решений я не жалею, а выпавшим на мою долю случаям благодарен за все, что имею. Ведь только от меня самого зависит, будет этот случай счастливым или нет.

шлось подключаться к управленческому процессу и в прямом смысле слова вытаскивать предприятие из сложившейся ситуации. В 2002 году у руководства «Пермского свиного комплекса» возникло желание сбросить перерабатывающие активы. Я подумал, почему бы мне их не приобрести. Так я стал собственником.

В какой момент вы почувствовали, что комбинат превратился в современное производство? Принимаете ли вы сейчас активное участие в управлении бизнесом?

— За одиннадцать лет было проведено три этапа реконструкции; производственные мощности увеличены с трех до 150 тонн продукции в сутки. В модернизацию производства 2011–2012 гг. было вложено примерно 2 млрд руб. Сегодня комбинат оснащен новейшим импортным оборудованием, так сказать, по последнему слову техники. Теперь без ложной скромности можно назвать «Кунгурский» современным мясоперерабатывающим предприятием, причем не только по российским, но и по европейским стандартам.

Что касается управления бизнесом — я держу руку на пульсе и этого достаточно для успешного развития. Мое постоянное присутствие на производстве для этого не требуется. Есть топ-менеджмент, команда профессионалов, и они прекрасно справляются с поставленными задачами.

Как вы ведете себя с теми, кто вас подвел? Сжигаете мосты?

— К счастью, меня редко подводят люди. Прочитав индийского поэта: «Кто дружбе изменил хотя бы только раз, тому уж веры нет, хоть пой он, как сааз».

Что больше всего цените в мужчинах и в женщинах?

— Мужчина должен оставаться мужчиной, а женщина — женщиной. Времена и нравы тут ни при чем. Мужчина должен быть порядочным, держать свое слово, а женщине стоит быть мудрой и покорной.

Что служит для вас источником идей, стимулом для дальнейшего развития?

— Информированность и путешествия. Чем больше информации, тем больше идей.

Каково место случая в вашей жизни? Какие наиболее рискованные решения оказались самыми успешными?

— Каждый день что-то происходит, соответственно, мне как управленцу постоянно приходится принимать решения. Могу сказать твердо: ни об одном из них я не жалею, а выпавшим на мою долю случаям благодарен за все, что имею. Ведь только от меня самого зависит, будет этот случай счастливым или нет.

Что планируете делать с бизнесом в дальнейшем: передать по наследству, продать, еще что-то?

— Честно говоря, не задумывался пока на эту тему, рановато — бизнес еще развивается, и развивается успешно.

Часто достигшие успеха в бизнесе предприниматели идут в политику. У вас не было подобных мыслей?

— Таких мыслей и амбиций у меня нет.

Как вы считаете, почему представители агросектора не становятся медийными фигурами? По какой причине эта сфера не выдвигает своих лидеров?

— Этот бизнес сложный, и вероятно, времени больше ни на что не остается.

Какой вид отдыха для вас предпочтительней? И какой вид спорта больше всего увлекает?

— Люблю путешествовать по миру. Благодаря такому образу жизни удается узнать много интересного, как в личном, так и в профессиональном плане. Кроме того, появляются друзья в разных странах, а это главное богатство: как говорится, «не имей сто рублей, а имей сто друзей». Любимым видом спорта с детства остается бокс. Я продолжаю тренироваться и поддерживать себя в хорошей спортивной форме.

Кто ваш любимый киноперсонаж?

— Барон Мюнхгаузен из фильма «Тот самый Мюнхгаузен». Люблю этого героя за то, что он не боится и любит жить. Этому у него стоит поучиться.

Кем мечтали стать в детстве?

— Пограничником, который представлялся мне непременно на коне и с собакой.

Назовите любимый афоризм.

— «Умное лицо — это еще не признак ума, господа. Все глупости на земле делаются именно с этим выражением лица. Улыбайтесь, господа! Улыбайтесь!» **МС**

женские правила

Гость:

Амира Захарова,
финансовый директор,
помощник учредителя
по вопросам халяльного
производства фермерского
хозяйства «Муслим»

Беседовала:

Виктория Загоровская

Амира Захарова:

«Женщина вынуждена играть по мужским правилам»



досье

Имя, фамилия:
Амира Захарова

Место рождения:
Новгородская область

Дата рождения:
5 ноября 1982 г.

Образование:
СПбГУ, экономический факультет

Название компании, должность:
ООО «ФХ Муслим», финансовый директор, помощник учредителя по вопросам халяльного производства

Сколько времени работает на руководящей должности:

1 год

Основные достижения в карьере:
Организация и запуск проекта «Халяль» с нуля

Семейное положение, дети:
не замужем, детей нет

Как предпочитает проводить свободное время:
общение с семьей, сестрами по вере, религиозное самообразование

Расскажите, почему вы занимаетесь именно этим бизнесом? И как пришли к сегодняшней позиции?

– Выбор был не случаен. У нашего учредителя М. Алекперова – холдинг из нескольких успешно работающих компаний, куда я три года назад пришла на должность бухгалтера. В процессе работы неплохо себя зарекомендовала, к тому же на момент рождения идеи развить свое собственное производство халяльной продукции мы с г-ном Алекперовым нашли много общих интересов в сфере общественно-культурной и религиозной деятельности, поэтому вопроса, кому принять кураторство над проектом, даже не стояло.

В чем, на ваш взгляд, заключаются особенности ведения дел женщинами-предпринимательницами? Что отличает женщину в бизнесе?

– На эту тему могу рассуждать бесконечно. Для мужчины бизнес – некая игра, со штрафными и бонусами, а для женщин все гораздо серьезнее: ключевую роль играет налаживание социальных связей, комфортное внедрение и адаптация бизнеса к общественно-

му мнению. Однако в основном успеха достигают те женщины, которые смогли понять и принять условия мужской игры, так как большинство руководителей на рынке все-таки мужчины.

Вы согласны с мнением, что мужчине быть руководителем легче? Лучшие управленцы чаще всего – мужчины или женщины?

– Согласна, мужчине быть руководителем легче, и дело даже не в талантах, скорее это объясняется тем, что они эмоционально устойчивее. По поводу того, кто лучше, – трудно сказать, все зависит от коллектива (мужского или женского) и ряда других факторов, которые нельзя не учитывать. Поэтому однозначно я бы не стала отвечать на этот вопрос.

Какой смысл вы вкладываете в понятие «женский бизнес»?

– Я не согласна с этой формулировкой, хотя женский стиль в бизнесе в своем словаре понятий выделяю. Интуиция, осторожность в принятии решений, усердие, стремление все успеть, непременно наладить кон-

Для мужчины бизнес – некая игра, со штрафными и бонусами, а для женщин все гораздо серьезнее.

Мусульманка по шариату подобна жемчужине в раковине – всегда окружена заботой и охраняема мужчиной и Всевышним.



— Интуиция, осторожность в принятии решений, усердие, стремление все успеть, непременно наладить контакты и связи как с клиентами, так и с равными партнерами «без галстуков» – вот что отличает женщину.



такты и связи как с клиентами, так и с равными партнерами «без галстуков» – вот что отличает женщину. Насколько мне удалось почувствовать в ходе своей работы, «мужской бизнес» более агрессивен. Есть четкие правила и границы – без разницы в отношениях с конкурентами или клиентами, – по ним мужчина и работает.

Как отбираете людей в свою команду? С кем работать легче: с женщинами или мужчинами? Что помогает вам мотивировать сотрудников?

– Наша команда преимущественно состоит из мужчин. Легкость в работе, на мой взгляд, от гендерной принадлежности не зависит – главное, чтобы человек был на своем месте, любил свое дело и хорошо его выполнял. Тогда и в команде царит бодрое настроение и проблемы решаются гораздо легче.

Мотивация у нас немножко нетрадиционная: так как мы специализируемся в сфере халяльного производства и дистрибуции, то мотив совпадает с миссией – увеличить долю халяльной продукции на рынке Петербурга, с тем

чтобы как можно больше людей покупали высококачественные мясные изделия по приемлемой цене. А самое главное, что эта продукция предписана к употреблению Всевышним для всех религий и конфессий.

Ваши коллеги становятся друзьями?

– Для меня большинство коллег – это братья по вере, не просто друзья. Здесь немножко другие чувства возникают, почти семейные. А в целом по жизни я ценю своих коллег, поддерживаю теплые отношения, но в друзья записываю крайне редко – жизненный опыт научил, да и в слово «друг» я очень многое вкладываю.

Какие самые нестандартные решения вы ввели на своем предприятии?

– Сложно судить относительно стандартов, когда предприятие у нас нестандартное само по себе.

Что вы считаете своим главным профессиональным достижением?

– Несмотря на то, что по профессии я экономист, своим главным профессиональным достижением считаю,

наверное, умение работать с людьми в команде, руководящий опыт в мужском коллективе. Для меня как для женщины это тонкий и важный психологический вопрос, комфортная атмосфера во многом способствует трудовым подвигам, а в работе с цифрами столько внимания и выдержки не требуется.

Накладывает ли ислам ограничения на виды трудовой деятельности женщин?

– Во времена Пророка женщина шла рука об руку с мужчиной, торговала, лечила, преподавала, даже воевала. Думаю, с тех времен мало что изменилось. Хотя религией женщине предписано быть хранительницей очага, хорошей матерью и воспитательницей детям, многие мусульманки, посредством интернета или работая на дому, ведут вполне успешную трудовую и общественную деятельность, развивают свой бизнес.

Современная деловая женщина-мусульманка – какая она?

Черт обоих полов во мне поровну: на работе приходится «включать» мужчину, а в семье, с близкими и друзьями – женщину.

– Современная деловая мусульманка, как правило, работающая на дому владелица собственного небольшого бизнеса – модельер, руководитель салона красоты, преподаватель арабского. Ислам не запрещает женщине заниматься любимым делом и извлекать при этом прибыль, а, работая дома или в женском коллективе единомышленниц, мусульманка не нарушает заповедей шариата о скромности и оберегании себя для мужа и семьи. Мусульманка по шариату подобна жемчужине в раковине – всегда окружена заботой и охраняема мужчиной и Всевышним.

Насколько традиции помогают или мешают в работе женщинам, исповедующим ислам?

– Ислам это не просто убеждение, а образ жизни, предписанный Всевышним, который наделяет уделом каждое существо на Земле. А так как труд – процесс естественный для добычи этого удела, то процесс работы вполне соответствует предписаниям ислама. Другой вопрос, что в современном обществе искусственно создаются ограничения для труда мусульман, исповедующих ислам, особенно для мусульманок. Многих почему-то смущает платок, хотя мы позабыли образ советской труженицы 1950–1960-х годов, в котором косынка была атрибутом скромности и аккуратности. Других смущает борода, хотя испокон веков наши деды и прадеды носили бороды.

У вас характер отца? Чего в нем больше – мужского или женского?

– У меня характер бабушки, которая всю Вторую мировую войну прошла! Сложно себя оценить, но мне кажется, что черт обоих полов во мне поровну: на работе приходится «включать» мужчину, а в семье, с близкими и друзьями – женщину.

Карьера не мешает семейной жизни?

– Карьера пока поглощает практически все мое время, но я не жалею, потому что занимаюсь полезным делом с точки зрения моих убеждений.



— Честно говоря, не люблю фотографироваться, к тому же мнения исламских ученых разошлись относительно дозволенности фотографирования и размещения фото в соцсетях, общественных форумах и в СМИ. Большинство считают это недопустимым с точки зрения канонов шариата, да и скромность и целомудрие при этом уступают место желанию известности и славы, личного пиара.

Как вы относитесь к публикации своих фотографий в СМИ?

– Честно говоря, не люблю фотографироваться, к тому же мнения исламских ученых разошлись относительно дозволенности фотографирования и размещения фото в соцсетях, общественных форумах и в СМИ. Большинство считают это недопустимым с точки зрения канонов шариата, да и скромность и целомудрие при этом уступают место желанию известности и славы, личного пиара. Несмотря на то, что другие ученые более сдержанны в этом вопросе, я предпочитаю держаться позиции большинства, хотя для семейного архива, не скрою, фото храню.

Существует ли на свете вещь, которой у вас еще нет, но очень хотелось бы иметь?

– Конечно, существует – очень хочу иметь собственную семью и реализовать себя как жена и мама.

Где любите отдыхать? Какая страна вам ближе всего по духу?

– Отдыхать люблю вместе с родителями в российской глубинке, хотя по духу мне близки Эмираты, Турция. Очень хочу там побывать.

Никогда не хотелось попробовать себя в какой-то другой области? Если бы вы работали не в этой сфере, чем бы тогда занимались?

– Я по своему характеру люблю впадать из крайности в крайность: у меня уже есть опыт работы в качестве банковского сотрудника, теперь я осваиваю азы управленческого учета... Наверное, далеко уйти от своей профессиональной области мне все равно не удастся. Хотя я с детства мечтала быть преподавателем... Возможно, настанет день, и я смогу осуществить свою мечту.

У вас есть любимый афоризм или цитата?

– «Был блеск и богатство, могущество трона, всемирная слава, хвала и почет... И было кольцо у царя Соломона, на нем была надпись: „И это пройдет“». **МС**



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

Гость:
Торбен Лемме,
генеральный директор
компании «Эндерс»

Беседовала:
Ольга Паленова



Торбен Лемме: «Наша цель – расти вместе с клиентом»

Какую профессию вам пророчили в детстве родные?

– Когда я был семилетним мальчишкой, у меня был игрушечный супермаркет. Мой дядя, по профессии дизайнер, красивыми буквами сделал вывеску «Магазин Торбена». И уже тогда родные в шутку говорили, что я буду продавцом-экономистом.

Как вы начинали свою карьеру?

– Наверное, как и все люди в Германии, окончив школу, я начал работать и одновременно учиться по специальности экономиста. В ходе стажировки понял, что продажи – то направление, которым мне нравится заниматься.

Когда у вас стали получаться первые продажи?

– Как раз в то время, когда я был стажером. Компания, в которой я работал, осуществляла в основном оптовые поставки, но иногда продавали товар и в розницу со склада. Розничные продажи помогли мне научиться деловому общению с людьми.

Продажи пошли сразу легко, или поначалу вы сталкивались с какими-либо трудностями?

– Признаюсь, поначалу мне было трудно. Я пробовал различные методики. А потом понял, что необходимо исходить не из конкретного продукта, кото-

рый вы хотите продать, а из потребности потенциального клиента. Если вы поймете, какова его цель и что ему может помочь достичь эту цель, он сразу же заинтересуется и сделка состоится. Пожалуй, самое важное качество хорошего «продажника» – понять, что нужно клиенту.

С чего вы начинаете разговор с новым клиентом?

– В первую очередь, спрашиваю его, чем он занимается. Затем интересуюсь целями, которые он ставит перед собой на ближайшие пять лет.

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

Однажды я подписал с клиентом контракт на картонной подставке, которые обычно подкладывают под бокалы с пивом в ресторанах.

Мне очень трудно оценить разницу между человеком из Москвы и другого региона России. И те, и другие сильно отличаются от меня, поскольку я иностранец.



досье

Имя, фамилия:

Торбен Лемме

Должность, компания:

генеральный директор ООО «Эндерс»

Место рождения:

г. Мелле, Германия

Дата рождения:

30 ноября 1973 г.

Работает в продажах:

в Германии – 16 лет,

в России – 8 лет

Общая сумма заключенных контрактов:

не считал

Места, где побывал в командировках:

в основном, Россия – Москва,

Санкт-Петербург, Казань

Семейное положение:

женат, есть дочь.

Мы в шутку называем активных «продажников» шпионами, которые находятся в поиске целей клиентов, ведь они не только заключают контракты.

– Мне хватает первых секунд общения. Существует гипотеза, что мнение о человеке складывается из двух факторов: эмоционального (на 90%) и логического (на 10%). Эмоции – это то, что возникает в первые секунды общения.

Если клиент насторожен, напряжен или настроен не очень дружелюбно, каким образом его можно расположить к себе?

– Человек может быть напряжен по разным причинам. Если встреча произошла спонтанно и собеседник не готов к разговору, я предложу договориться на встречу в удобное для него время. Если же согласованное обеими сторонами решение о переговорах было принято заранее, а со стороны собеседника я чувствую скованность или закрытость, я попытаюсь выяснить, над какой задачей он сейчас работает.

А если к вашему стенду подходит человек, который хочет что-то узнать, но у него проблемы с коммуникацией, допустим, он робкий, или плохо знает язык, или недоверчивый. Как поступаете?

– Если человек делает первый шаг, подходя к стенду, мы ему поможем решить его задачи.

Общаясь с клиентом, вы обращаете внимание на его пол?

– Обращаю. Дело в том, что мужчины и женщины акцентируют внимание на разные аспекты. Женщины любят изящные вещи, мужчины – престижные и статусные. В нашем же бизнесе женщины обычно говорят: «Мне необходимо производить определенный объем продукции», – и называют точную цифру; а я уже решаю поставленную задачу.

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

– Может. Вообще, женщины часто обращают на меня внимание только потому, что я иностранец. Это плюс: я отличаюсь от типичных русских мужчин, обращая тем самым на себя внимание.

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

– Деления на простых и важных не делаю. Бывает, что небольшие предприятия становятся крупными, а крупные, наоборот, снижают объемы из-за финансовых трудностей. Наш девиз: мы растем вместе с нашими клиентами.

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

– Мне очень трудно оценить разницу между человеком из Москвы и другого региона России. И те, и другие сильно отличаются от меня, поскольку я иностранец.

Расскажите о самом необычном подписании договора в вашей практике.

– Подобная ситуация была у меня в Германии. В нашей стране не имеет значения, на какой бумаге и в какой форме заключен контракт, главное – чтобы он был скреплен подписями обеих сторон. Однажды я подписал с клиентом контракт на картонной подставке, которые обычно подкладывают под бокалы с пивом в ресторанах.

Необходимо исходить не из конкретного продукта, который вы хотите продать, а из потребности потенциального клиента.

Опоздывающего человека, особенно сильно опаздывающего, можно сравнить с вором, ведь он крадет ваше время. Каждая секунда жизни важна, потому что уходит безвозвратно.

Какие города из тех, где вы бывали в командировках, можете назвать любимыми?

– Цюрих в Швейцарии.

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

– Стараюсь не говорить. Мой принцип – четко разграничивать работу и свободное время, хотя мне пришлось этому учиться.



Как мотивируете своих сотрудников на высокий объем продаж?

– Для меня важнее, чтобы они организовывали встречи с клиентами и получали информацию. Если они не продали ничего клиенту сегодня – не страшно, продадут через некоторое время. Важно, чтобы у них всегда была актуальная информация, над какой целью сейчас работает клиент, чтобы помочь ему достичь эту цель.

Мы в шутку называем активных «продажников», которых у нас в штате четыре человека, шпионами, ведь они не только заключают контракты, но и находятся в поиске целей клиентов.

А есть ли у вас способы вдохновлять сотрудников?

– Я их не вдохновляю, а ставлю им цель. И если они самостоятельно идут к этой цели, то они развиваются вместе с компанией, если нет – уходят работать в область, которая им ближе.

Какая книга, по-вашему, является энциклопедией продаж?

– Такой книги нет. Ситуаций множество, и нельзя предусмотреть каждую. В некоторых книгах, конечно, есть дельные советы, но основа успеха «продажника» – собственный опыт.

Где вы себя чувствуете лучше: в офисе или в «поле»?

—
Когда я был семилетним мальчишкой, у меня был игрушечный супермаркет.

– В «поле». Только там можно получить информацию «из первых рук», которую никогда не узнаешь удаленно.

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

– Ответный вопрос: что вы делаете, когда друзья приглашают вас на день рождения? Вы обдумываете, какой подарок принесет им радость, позитивные эмоции. Это же делаю и я, выбирая подарок на юбилей.

Расскажите о своем хобби.

– Я люблю бег на лыжах на длинные дистанции. Впервые встал на беговые лыжи в России. Сейчас зимой катаюсь каждые выходные.

Что вы считаете самым важным в жизни?

– Время, уделенное семье. **МС**



День «в поле»

В деловую поездку я обязательно беру с собой компьютер и план действий.

Находясь в пути, особенно стоя в пробке, я придумываю новые идеи, о которых тут же сообщаю по телефону своей ассистентке в офисе. Если я лечу в самолете, то изучаю заранее распечатанные документы.

Собираясь на переговоры, я обязательно готовлюсь. Более того, предварительно обговариваю с клиентом тему переговоров, чтобы подготовиться максимально качественно.

Если я опаздываю на встречу... такое случается редко. Как правило, я даже приезжаю заранее, чтобы не заставлять собеседника себя ждать.

Если мой потенциальный клиент опоздал на встречу, конечно, я промолчу, но опоздания не люблю. Опоздывающего человека, особенно сильно опаздывающего, можно сравнить с вором, ведь он крадет ваше время. Каждая секунда жизни важна, потому что уходит безвозвратно.

Как правило, я могу определить, готов ли человек заключить контракт по следующим признакам: если он с первых слов начинает говорить о цене, скорее всего, контракта не будет. В таких случаях я быстро заканчиваю встречу. Если интересуется только цена, где-то найдется цена еще дешевле.

После подписания договора начинается работа: раздаются задания исполнителям, обозначаются сроки.

НА ШАГ ВПЕРЕДИ !

большой выбор оборудования для:

упаковки в лотки (взвешивание, маркировка)

запайки в контейнеры (автомат, п/автомат, ГМС)

динамического контроля (чеквейер, металлодетектор)

вакуумной упаковки (промышленное, экономкласса, ГМС)



КАСцентр

Москва

офис, демозал, склад

Тел.: +7 (499) 271 66 27



www.cas.ru, www.caspack.ru

приглашаем на Агропродмаш-2013, стенд 22В30

CAS

Качество в сепарировании мяса

Мясообвалочные и жиловочные машины • Сепараторы



LIMA

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

**АГРО
ПРОД
МАШ** ЖДЕМ ВАС
на выставке!
7—11 октября
2013



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

Производительность от 100 до 13.000 кг/ч

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

Tel.: +33 (0) 298 948 968

www.lima-france.com

Fax : +33 (0) 298 948 969

lima@lima-france.com



taste the quality

Новая площадка завода

Компания REICH, один из крупнейших производителей термокамер мира, заканчивает строительство последней очереди нового завода.

Новая площадка объединит в себе весь производственный цикл, начиная от автоматизированной резки и сварки конструкций камер, заканчивая проверочным залом. Также построен специальный испытательный комплекс и оборудуется площадка для обкатки рабочих программ на уже собранных камерах как персоналом Reich, так и клиентами компании.

Новое здание построено в соответствии с последними достижениями современной науки и может экономить большую часть энергии при производстве камер. Это в свою очередь повлияет на дополнительные скидки клиентам. Кроме того, строительство заводского комплекса площадью почти 5 тыс. м² — показатель «здоровья» компании, ее процветания. Немаловажно, что это первый новый завод по производству термокамер в Германии, построенный за десять лет. Запуск

в эксплуатацию намечен на 1 ноября 2013 года. Первые камеры, выпущенные на новой площадке, будут иметь большие дополнительные скидки — компания ждет заявок от клиентов! **Р**

www.reich-germany.de



meat processing systems

Объединенные силы компаний MPS и КЈ

Лидирующая позиция компании КЈ в сфере производства оборудования для разделки и обвалки мяса, а также наши прогрессивные логистические решения еще более укрепят первенство MPS в данном сегменте рынка.

«Мы очень довольны принятым решением», — комментирует **Ремко Росман, генеральный директор MPS**. — Компания КЈ — лидер на рынке автоматизированных систем для разделки и обвалки КРС. Ее продукция соответствует товарному ассортименту MPS и укрепляет позицию компании как мирового лидера в сфере производства линий для разделки и обвалки КРС. Также КЈ разрабатывает прекрасные логистические решения. Нашей целью является расширение компании КЈ в плане увеличения выпуска продук-



ции, повышения ее качества и усовершенствования системы сервисного обслуживания с целью более полного удовлетворения потребностей наших заказчиков».

Ульрик Гамельгаард, генеральный директор компании КЈ: «Прочное финансовое положение, ведущие позиции на мировом рынке и эффективные инновации компании MPS окажут благоприятное влияние на деятельность КЈ и принесут выгоду нашим заказчикам. Широкий ассортимент дополняющих товаров и лидерство на рынке укрепляют наш общий потенциал». **Р**

www.mps-group.nl



Тенденции рынка полomoечных машин

Компания AS Marketing (ООО «Академия-Сервис») подготовила статистический

экспресс-обзор российского рынка полomoечных машин, целью которого была оценка структуры, динамики и тенденций импорта уборочного оборудования в 2010–2012 гг.

Все оборудование было поделено по функциональному назначению на четыре сегмента: полomoечные, подметальные машины (включая электровеники и механические щетки), полотеры (однодисковые машины для уборки пола) и комбинированная техника (преимущественно самоходные машины весом не менее 600 кг и стоимостью свыше 13 тыс. долл. за единицу).

Из отчета следует, что в 2012 году в Россию было ввезено 12 тыс. единиц техники на сумму свыше 18 млн долл. В структуре импорта преобладают полomoечные машины, доля которых составила около 70% в натуральном и 80% в стоимостном выражении. При этом рост импорта полomoечного оборудования в стоимостном выражении в 2012 году составил 28%, что на 10% больше по сравнению с 2011 годом.

Среди стран-импортеров полomoечных машин выделяется лидирующая пятерка, куда входят Германия, Италия, Китай, Нидерланды и Швейцария. Их общая доля в импорте составляет 85% в натуральном выражении. В стоимостном выражении лидирует Германия (37% импорта) — из этой

МАКСИМАЛЬНАЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ, КОНТРОЛЬ, УЧЕТ

Линия обвалки/жиловки StreamLine компании Marel разработана с целью максимального увеличения выхода мяса, оптимизации производственного процесса и улучшения качества продукции. Поставленная цель достигается благодаря автоматическому мониторингу и сбору данных в режиме реального времени каждого этапа производственного процесса — обвалки, жиловки и обесшкуривания.

Необходимая информация о производственном процессе автоматически регистрируется в режиме реального времени благодаря программному обеспечению Marel системы управления производством INNOVA, обеспечивая тщательный контроль, учет и максимальную производительность.

Возьмите в свои руки руководство!

Звоните нам по телефону: + 7 495 228 07 00 • электронная почта: info.ru@marel.com • 123458 • РФ • Москва • Проезд № 607 • дом 30 • офис 602



Совместима с INNOVA

marel.com/russia



страны в 2012 году было завезено более 2 тыс. поломоечных машин на общую сумму 5,7 млн долл. При этом 72% немецкого импорта поломоечных машин составляет техника Kärcher. Та же картина наблюдается и в распределении по брендам: в 2010–2012 гг. в стоимостном выражении Kärcher принадлежала доля 25–33%, второе место с 16–23% занимает Tennant, третье – Nilfisk (8–13%).

Что касается подметальных машин, то их доля в импорте гораздо ниже – в натуральном выражении она составляет около 20%, а в стоимостном – в половину меньше. Тем не менее, в 2010–2011 гг. ежегодно в Россию было завезено подметальных машин на сумму 1,3 млн долл, а в прошлом году импорт вырос более чем в два раза – до 2,8 млн долл.

Доля полоторов в оборудовании для уборки полов составляет в натуральном выражении около 10%. Пик роста импорта пришелся на 2011 год, когда в Россию было завезено оборудование данной категории на сумму 1,6 млн долл. Лидером в этом секторе на сегодняшний

день выступает Швейцария с натуральным и стоимостным показателями 28% и 17% по данным на 2012 год, за ней следуют Китай (27% и 13%), Германия (21% и 34%) и Италия (20% и 28% соответственно). Основными брендами поставляемых в Россию полоторов в 2010–2012 году были Kärcher, Cleanfix и Chaobao.

Комбинированные машины представляют собой самый малочисленный по объему и самый дорогостоящий сегмент импорта. Так, в 2012 году было ввезено 17 единиц такой техники общей стоимостью около 400 тыс. долл. При этом девять из 17 машин были ввезены из Германии. Стабильными лидерами поставок комбинированных машин в Россию являются Kärcher, Nilfisk и Tennant с преобладанием доли первого как в стоимостном, так и натуральном выражении. **2**

<http://www.karcher.ru/>



Новая коллекция ароматизаторов Symrise

Коллекция ароматизаторов Symrise разработана специально для рынков Восточной Европы и России



с учетом вкусовых предпочтений и кулинарных традиций местного населения.

Серия ингредиентов Symrise состоит из двух групп:

- мясные ароматизаторы, которые создают базовый мясной вкус продукта (жареный, вареный, мясной, говяжий, куриный);
- ароматизаторы специй и копчения, дополняющие вкусовой профиль продукта и придающие ему особый аромат.

Ароматизаторы Symrise также маскируют офф-ноты, которые могут появляться в конечном продукте, если в его рецептуру входят соевый изолят, фосфаты, эмульгаторы, модифицированный крахмал, каррагинаны, мясо механической обвалки. В итоге производитель получает выраженный стабильный вкус мясных продуктов!

Эксклюзивным дистрибьютором ароматизаторов Symrise в России является Группа компаний «Сoyuzoptorg». **Р**

www.soyuzoptorg.ru

Мука из мяса

В Яковлевском районе Белгородской области запущен санветутильзавод «Агро-Белогорье».

На новой площадке будут производить мясокостную муку и технический жир. Первые 28 тонн продукции в конце августа отправлены на «Новоборисовское ХПП» – один из двух комбикормовых заводов холдинга. В перспективе оба они будут получать продукцию санветутильзавода, которую ранее приходилось закупать на стороне.

Сейчас на предприятии работают над повышением качества и количества выпускаемого продукта. Тестируется оборудование, синхронизируются действия персонала. Сырье на завод поставляют мясобойня и свиномкомплексы холдинга. В производстве используются падеж, мякотные отходы, кости после обвалки, кишечная группа.

Напомним, что санветутильзавод – это новое производственное подразделение ООО «МПЗ Агро-Белогорье». Его строительство началось весной прошлого года. Объем инвестиций составил около полумиллиарда рублей.

Мощность предприятия позволяет перерабатывать до 100 тонн отходов в сутки, производя при этом 17 тонн мясокостной муки и 18 тонн технического жира.

По сообщению компании



Завоевавшая успех линия: **StreamLine**

marel



Событие:

**Пресс-тур и презентация новой
серии мультиголовочных
дозаторов RV**

Место проведения:

г. Бирмингем, Великобритания

Организатор:

компания Ishida Europe

Цифры:

Мировой товарооборот
предприятия: 1 млрд долларов.

За последние 3 года рост
компании на европейском
рынке составил около 20%.

Первый мультиголовочный
дозатор был изобретен
инженерами Ishida в 1972 году.



Автор:



Ксения Каланова



В этом году компания Ishida представила на рынке новую серию мультиголовочных дозаторов RV. Нам удалось побывать в головном офисе компании и на производственной площадке, расположенной в Бирмингеме (Великобритания), куда представители Ishida Europe организовали презентационный пресс-тур.

Ishida представляет новые дозаторы серии RV



История

Итак, несколько слов о предприятии, которое на самом деле в представлении не нуждается. Ishida – типичная японская семейная компания. На протяжении многих лет ею владеет семья Ишида, и сегодня ее возглавляет уже пятый представитель этой семьи – г-н Такехидо Ишида (Takahide Ishida), которому бразды правления перешли в мае 2010 года. В этом году Ishida отмечает свой 120-й юбилей.

Компания начинала работать в сфере дозирования и с течением времени, развиваясь и расширяясь, вышла на рынок упаковки. В 1893 году она начала с примитивных рычажных весов, а в 1972-м был изобретен первый в мире мультиголовочный дозатор.



В 1972 году Ishida изобрела мультиголовочный весовой дозатор, который позволяет осуществлять точное взвешивание продукта за счет подбора точных весовых комбинаций на высокой скорости.



Особенность компании заключается в том, что еще в 1893–1894 годах фирма выпускала элементарные рычажные весы и была типичной небольшой японской компанией, а через 120 лет установила около 90 тыс. единиц оборудования по всему миру, и сейчас запускает в продажу самую совершенную серию мультиголовочных дозаторов RV.

Цифры

Сегодня Ishida – это предприятие с мировым товарооборотом в 1 миллиард долларов, на котором работает 2,8 тыс. человек по всему миру и, по заявлению представителей бизнеса, компания является первооткрывателем и бесспорным лидером технологии дозирования.

Первый мультиголовочный дозатор был изобретен инженерами Ishida в 1972 году в Японии для взвешивания зеленого перца. С тех пор было установлено более 40 тыс. дозаторов по всему миру, и это в три раза больше, чем у ближайших конкурентов.

Что касается работы на европейском рынке, за минувший финансовый год, который закончился в марте 2013-го, компании удалось взять высоту в 120 млн евро по товарообороту. Об эффективности работы может свидетельствовать тот факт, что за последние три года рост предприятия составил 20%.

Ishida в России

Московское представительство Ishida в России и странах СНГ, которое было открыто в 2012 году, отражает динамический рост региона, в котором проживает более 260 миллионов человек. Офис создавался для работы на российском рынке и рынках стран СНГ, где актуален спрос на современные предприятия для производства и упаковки кондитерских, макаронных изделий, снеков, орехов. Ishida поставляет на рынок мультиголовочные дозаторы, конвейерные весы, машины рентгеновского контроля, которые в совокупности с упаковщиками предлагают полный комплекс решений, включая подачу продуктов, взвешивание, упаковку, групповую упаковку, контроль качества.

Крупными заказчиками компании Ishida в России являются Mars, Ferrero, Kraft Foods, Nestle, KDV, ЗАО «Приосколье», «Мираторг», Frito-Lay, «Белая Дача». Проектная команда московского офиса Ishida совместно с проектным отделом инженеров в Бирмингеме (Великобритания), где находится центральный офис и производство Ishida Europe, запускают в производство порядка 50 линий в год и поддерживает в эксплуатации уже установленные в РФ за последние 20–25 лет более 600 машин.



Управлять дозатором можно удаленно – при помощи планшетных компьютеров и смартфонов с операционной системой Android.



Грем Клементс,
генеральный директор
предприятия Ishida Europe:

«С самого начала мы были мировыми лидерами в технологии дозирования, и весь наш бизнес зиждился на дозаторах. Но мы стали обращаться к партнерам, у которых они уже установлены, чтобы узнать, какое еще оборудование можно было бы для них поставлять. Это наша стратегия работы».

Серия RV

Последняя модель высокоэффективного мультиголовочного дозатора Ishida представлена в серии RV. Это один из продуктов класса «премиум». В его основу положена эффективная серия R, которая принесла большой успех компании.

Сегодня конкуренция на рынке ужесточилась: если раньше Ishida следила за работой двух-трех конкурентов, то сейчас их значительно больше. Многие специализируются на определенном региональном рынке, кто-то – на отдельном рыночном сегменте.

Серия RV разработана для работы в особенно сложных производственных условиях, например, в помещениях с высоким содержанием влаги или с замороженной продукцией при низких температурах. Если машина не обладает специальной защитой, то условия работы могут привести к частым поломкам, появлению ржавчины и повреждению электроники.

Серия RV быстрее, надежнее, точнее и экологичнее – это основные показатели, на которых сделан акцент в маркетинговых кампаниях для клиентов.

Скорость. Итак, какие изменения были внесены при разработке серии RV? Она обладает повышенной производительностью, что, однако, не сказалось на цене. Дозатор гарантирует большую скорость и точность дозирования – увеличение скорости может составлять до 15%, в зависимости от типа обрабатываемого продукта и назначения. Кро-



Дозаторы серии RV соответствуют стандарту IP67 и были специально разработаны для работы с такими сложными продуктами, как замороженные и свежие мясные продукты.

ме того, была повышена надежность и герметичность, усовершенствованы конструкция и дизайн.

Экологичность и энергоэффективность. Новое оборудование потребляет на 20% меньше энергии, чем его предшественники. При его изготовлении использовались экологически чистые материалы, что делает оборудование менее опасным для состояния окружающей среды. Оно соответствует американским экологическим стандартам, например FTA.

Программное обеспечение. Ускорился процесс калькуляции комбинаций, стали более точными результаты взвешивания. Оптимизированное программное обеспечение позволяет значительно снизить объемы отходов и потерь сырья в результате неточного дозирования.

Серия RV обеспечит покупателю снижение объемов отходов, повышение производительности; другими словами – он получает больше продукции и меньше отходов, чем при работе с любым другим оборудованием предыдущего поколения.

Удаленный доступ. Управление машиной стало проще, равно как и установка программ, настройка параметров. Введена функция удаленного управления при помощи планшетных компьютеров, и это вызывает особую гордость. Фактически теперь Ishida может в любой момент установить автоматическую связь с оборудованием на площадке заказчика, оценить эффективность его работы и в случае возникновения неполадок немедленно подключить своего технического специалиста для их устранения. Больше не приходится посылать инженера к заказчику – в девяти случаях из десяти проблема устраняется удаленно. **МС**



Сегодня компания не просто является производителем мультиголовочных дозаторов – она предлагает полный спектр устройств, которые могут быть использованы при дозировании и упаковке продуктов питания.



Автор:



Игорь Демин,
генеральный директор
ООО «ЦСБ-Систем»



Герман Шальк,
руководитель отдела
продаж CSB-System AG

Компания: **ООО «ЦСБ-Систем»**

115054, Москва,
ул. Пятницкая, 73, оф. 8
тел.: +7 (495) 64-15-156,
факс: +7 (495) 95-33-116
www.csb.com

197342, Санкт-Петербург,
ул. Белоостровская, 2, оф. 423
тел.: +7 (812) 44-94-263,
факс: +7 (812) 44-94-264
e-mail: info@csb-system.ru

Unicoop Firenze делает ставку на CSB-System



Итальянская группа компаний Unicoop управляет процессами нового мясоперерабатывающего и логистического центра в Понтедере (Пиза) с помощью IT-решения CSB-System.

Благодаря непрерывному стремлению к инновациям, Unicoop Firenze занимает ключевую позицию в сфере розничной торговли в Италии и существенную долю в этом сегменте рынка. Однако руководство непрерывно ищет возможности для оптимизации производственных процессов и повышения конкурентоспособности. Наглядным примером этому является новый мясоперерабатывающий и логистический центр группы Unicoop, создание которого проходило в тесном сотрудничестве компаний Unicoop Firenze и CSB-System.

Автоматизация и интеграция

Вопрос развития IT-инфраструктуры особенно актуален для предприятий,

поставивших целью повышение эффективности производства. С использованием IT-решения CSB-System Unicoop Firenze управляет всей цепью производственных процессов, начиная с товарного входа, разделки, производства мясной продукции, упаковки, этикетирования и ценовой маркировки и до подбора заказов с выполнением в режиме онлайн соответствующих складских проводок.

Товарный вход

Станция товарного входа является первым пунктом в общей цепи процессов, где выполняется контроль и регистрация данных. Здесь установлены четыре рабочих IT-станции для приема различных видов товара: подвешенных на крю-

ках туш крупного рогатого скота, мелко-го скота, овец и товара на паллетах.

Кроме того, на товарном входе имеется IT-рабочее место, оборудованное многофункциональным промышленным компьютером CSB-Rack, где выполняется несколько операций одновременно. Здесь осуществляется прием ингредиентов для мясопереработки, а также вспомогательных материалов.

Различными методами регистрируются данные для прослеживания продукции (например, сканированием штрихового кода PDF417 этикетки товара, созданной на предприятии поставщика), контролируется вес, проводятся необходимые анализы качества. Вслед за этим принимаемому товару в системе CSB-System присваивается номер партии. На основе полученной на товарном входе информации система определяет оптимальное место для размещения говядины на холодильном складе, проводя при этом согласование принимаемого сырья с планами разделки и последующими шагами обработки. Благодаря этому достигается существенное ускорение хода процессов.

Разделка

На шести линиях разделки туш КРС ежедневно производится 850 говяжьих четвертин с гарантией возможности прослеживания каждого отдельного животного. При этом в системе CSB-System непрерывно выполняется согласование планов разделки, их корректировка и передача на следующие этапы производственного процесса. Планирование разделки осуществляется с привлечением данных о потребности в сырье предыдущих периодов, заказов клиентов, акций отдела продаж, а также условий и требований производства. План разделки представляет собой отдельные задания, для которых система «заказывает» необходимое сырье из холодильника. На мобильные устройства соответствующих сотрудников автоматически направляется информация о том, какое сырье, откуда и в каком количестве должно быть выгружено. Сотрудник сканирует штриховой код эти-

кетки артикула, и система осуществляет контроль согласования требований запроса и выбранного сырья. Туши транспортируются в зону предварительного хранения, где осуществляется дополнительная проверка соответствия артикулов и выявляется возможная недостача. Вслед за этим мясное сырье автоматически или в ручном режиме подается на линии разделки. Непосредственно на линии в системе высвечивается детальная информация об артикуле, предстоящей работе по разделке, а также количестве и виде получаемой продукции и доли ожидаемого выхода остатков мясного сырья. По завершению процесса выполняется раздельная упаковка передних и задних четвертин. Специальный робот выбирает подходящий поддон, и вслед за этим артикул упаковывается в вакууме и этикируется. По конвейеру артикулы перемещаются в зону роботизированной упаковки продукции в ящики, которые затем направляются на автоматический склад. Полученные на различных линиях разделки остатки мясного сырья подвергаются анализу на содержание жира и наличие посторонних включений с помощью специализированной аппаратуры фирмы FOSS (Дания).

Разделка туш мелкого скота производится различными методами. На основе плана продаж и расчета потребности в тушах система CSB-System создает задание на закупку сырья, а сотрудник отдела снабжения направляет заказ поставщику. При этом система автоматически предлагает поставщика на основе заложенного в ней ассортимента предлагаемых товаров и актуальных цен. Туши мелкого скота складываются в восьми холодильных камерах, оборудованных специальными промышленными компьютерами CSB-Rack для контроля загрузки и выгрузки мясного сырья.

Этикетирование

В зоне этикетирования выполняется автоматическое взвешивание продукции, ее контроль и маркировка. Для усиления контроля в конце каждой линии установлены мониторы, где для сотрудника, завершившего обработку конкретного задания, высвечиваются номер партии, наименование артикула, цена, маркировка и срок годности. Благодаря повышению прозрачности и эффективности процессов доля рекламаций на предприятии Unicoop Firenze существенно снизилась.

Мясопереработка

Производство мясной продукции осуществляется при использовании моду-



С использованием IT-решения CSB-System Unicoop Firenze управляет всей цепью производственных процессов, начиная с товарного входа и до подбора заказов в режиме онлайн.

ля оптимизации рецептур CSB-System. Этот эффективный специальный инструмент позволяет оптимизировать использование ресурсов и обеспечить постоянное качество готовой продукции. Модуль анализирует имеющиеся в системе CSB-System варианты спецификаций и предлагает оптимальную по качеству, затратам и сроку хранения мясного сырья. По завершению анализа на основе зарегистрированных в системе производственных заданий ящики с мясным сырьем направляются в различные производственные отделы. Система управляет, обрабатывает и архивирует всю информацию по прослеживаемости, срокам хранения, возвратам и производительности.

Панель управления (Cockpit)

В Cockpit осуществляется управление всеми IT-рабочими местами. Некоторые

из них используются в области внутренней логистики и служат для контроля перемещений товаров и их распределения на двух автоматических ящичных складах с 40 тыс. и 1,6 тыс. местами хранения. Дополнительно установленные мониторы осуществляют наблюдение. С помощью системы светофоров на панели управления представляется ход процесса, его статус и возможные критические точки. Благодаря этому теперь можно быстро вносить корректировки в случае сбоя.

Планка эффективности установлена на рекордном уровне

Особое внимание при выборе IT-решения было обращено на простоту интерфейса пользователя при одновременном удобстве работы в системе и целостности получаемых данных. Существенное значение имела также возможность интеграции уже существующей технической инфраструктуры. Все производственные операции, такие как упаковка продукции в вакууме, набивка колбасы или составление ящиков в стопы, были роботизированы и интегрированы в систему и теперь учитываются как часть единого процесса. Ведь концепция оптимизации может быть реализована только в том случае, когда все используемые машины интегрированы, а управление и контроль их работы осуществляется централизованно.

Главной задачей и руководящим принципом работы группы Unicoop является непрерывное устойчивое развитие. Более 11% энергетических затрат покрывается за счет использования собственных солнечных фотоэнергетических установок. Реализованный совместно с компанией CSB-System проект мясоперерабатывающего и логистического центра установил планку в отношении степени интеграции и повышения эффективности на рекордном уровне. ■

ВНИМАНИЮ РУКОВОДИТЕЛЕЙ ПРЕДПРИЯТИЙ МЯСНОЙ ОТРАСЛИ!

CSB-System предлагает уникальную возможность посетить мясоперерабатывающий и логистический центр **Unicoop Centro Freschi Firenze** и получить информацию о возможностях IT-решения компании в управлении предприятиями отрасли.

Посещение состоится **24 октября 2013 года**.

По вопросам регистрации обращайтесь:
тел.: +7 (495) 64-15-156, e-mail: info@csb-system.ru



Автор: **Ольга Бунецкая**,
менеджер-консультант по
гигиене в перерабатывающей
промышленности

Компания: «РАБОС Интернешнл»
тел.: +7 (495) 785-71-21
e-mail: inter.clean@rabos.ru
www.rabos.ru

Решение для автоматической мойки на мясоперерабатывающих предприятиях

Основная задача для любого производителя мясных и колбасных изделий – это выпуск качественной и безопасной продукции.

Традиционными методами оценки качества являются микробиологические и физико-химические анализы. При этом *post factum* контролируется лишь ограниченный процент образцов партии, и исправить ситуацию уже невозможно. Возникает риск попадания в реализацию опасных для здоровья колбасных и мясных изделий. В связи с этим предприятия вынуждены искать эффективные методы управления качеством, гарантирующие безопасность выпускаемой продукции. В настоящее время в России одним из таких методов является внедрение системы ХАССП. Основная ее цель – предотвращение, контроль и устранение опасных факторов, угрожающих безопасности продуктов питания на всем протяжении их жизненного цикла (от получения сырья до производства и реализации). Фундаментом для работы системы является, в первую очередь, неукоснительное соблюдение санитарии и гигиены (надлежащих производственных практик GMP и правил гигиены GHP).

Чтобы выпускать качественную и безопасную продукцию, предприятия стремятся к модернизации не только технологических процессов, но и систем мойки и дезинфекции. Руководители мясоперерабатывающих предприятий все чаще отдают предпочтение автоматизированным системам. Так, использование таромоечных машин, машин для мойки палок копчения, рам и тележек позволяет значительно увеличить производительность на участке мойки. Но



Применение средств ДМ СИД и ДМ КЛИН СУПЕР обеспечивает эффективное удаление загрязнений различного характера.

качество обработки при этом получается низким. На ящиках и поддонах остается жировой налет и частицы сырья. Эти загрязнения – источники микробиологического обсеменения и благоприятная среда для роста микроорганизмов. При контакте загрязненных поверхностей с продукцией возникает риск перекрестной контаминации и дальнейшего обсеменения готовых колбасных изделий. Это связано с тем, что на разных стадиях производства образуются загрязнения различного характера.

Например, изготовление большинства колбасных и мясных изделий предполагает два основных этапа:

- подготовительные работы (обвалка, жиловка, инъектирование, фаршесоставление, формовка) и
- получение готового продукта (термическая обработка).

На подготовительных стадиях производства на поверхности оборотной тары, полимерных ящиков и тележек остаются частицы сырья, жировой налет и белок. На последующих стадиях производства продукт проходит термическую обработку. В камерах варки и копчения

на рамах и алюминиевых палках для навешивания продукции остаются пригар, сажа и смолянистые загрязнения. Поэтому для полного удаления загрязнений различного характера важно правильно выбрать моющее средство.

Компания «РАБОС Интернешнл», поставщик и эксклюзивный представитель бельгийского производителя профессиональных моющих и дезинфицирующих средств для пищевой промышленности CID LINE, на этапе подготовительных работ (обвалки, жиловки, инъектирования, фаршесоставления) в машинах для автоматической очистки тары рекомендует применять дезинфектант с моющим эффектом ДМ СИД. Жидкий, беспенный щелочной препарат имеет сложный многокомпонентный состав. За счет содержания комплексобразующих, диспергирующих и связывающих присадок средство полностью удаляет стойкие белковые и жировые загрязнения. Присутствие в его составе активного хлора позволяет отбеливать поверхности ящиков из полимерных соединений, а также осуществлять контроль над микроорганизмами. Для поддержания необходимого уровня концентрации ДМ СИД специалисты компании «РАБОС Интернешнл» устанавливают на таромоечных машинах и машинах для мойки дежей и рам перильстатические насосы компании SEKO. Точная дозировка осуществляется за счет встроенного контролера, а также датчика уровня и фильтра забора моющего и дезинфицирующего средства. Это позволяет существенно сократить расход используемых средств.

На стадии получения готового продукта методом термической обработки для полного удаления пригара, сажи и смолянистых загрязнений «РАБОС Интернешнл» рекомендует использовать средство ДМ КЛИН СУПЕР. Оптимальное соотношение щелочей NaOH и KOH в его составе обуславливает эффективность очистки более сложных загрязнений на рамах и палках для навешивания продукции.

Данное комплексное решение от «РАБОС Интернешнл» по автоматической очистке на мясоперерабатывающих предприятиях позволяет производителям в условиях интенсивной работы выпускать качественный и безопасный продукт. Также «РАБОС Интернешнл» предлагает обучающие программы для персонала предприятий в целях повышения эффективности санитарных мероприятий. **Р**

ЧИСТО ВНУТРИ

С ДМ СИД С
DM CID

ДЕЗИНФИЦИРУЮЩЕЕ СРЕДСТВО С МОЮЩИМ ЭФФЕКТОМ
ДЛЯ ВНУТРЕННЕЙ ОЧИСТКИ ОБОРУДОВАНИЯ



- эффективно удаляет органические загрязнения сложного состава
- обладает выраженным дезинфицирующим эффектом
- подходит для циркуляционной и СИП – мойки
- не повреждает поверхности из стали, стекла, пластика
- безопасен для персонала и окружающей среды



ООО «РАБОС Интернешнл»

142750, г. Москва, д. Ликова, влад. 85

Тел. (495) 785-71-21, факс (495) 785-71-25

www.RABOS.ru; inter.clean@rabos.ru

Like <http://www.facebook.com/Rabos.International>



Компания: **EnviroChemie GmbH**
620026, Екатеринбург,
ул. Белинского, 86, секция 7, этаж 8
тел.: +7 (343) 228-14-61,
+7 (912) 27-29-333
e-mail: akulov@enviro-chemie.ru
www.envirochemie.ru

Жиры, кровь, взвешенные вещества – не проблема для очистки сточной воды

На предприятиях по убою скота и мясоперерабатывающих производствах образуется большое количество сточной воды. Для ее обработки EnviroChemie GmbH предлагает индивидуальные решения для любого объема и степени загрязнения.

Стандарты и требования

Главным требованием в пищевой промышленности является соблюдение строгих гигиенических норм. В связи с этим такие же высокие требования предъявляются как к самому производственному оборудованию, так и к сточной воде, которая образуется после его промывки. На предприятиях по убою скота и переработке мяса в сточной воде содержатся жиры, кровь, взвешенные и органические составляющие. Сточные воды с таким составом нельзя сбрасывать в канализацию без предварительной очистки. Но не все сточные воды одинаковые: их состав и степень загрязненности зависят от типа, размера, производительности и места расположения производства. Так, например, небольшим производствам зачастую по нормативам достаточно удалить из сточной воды жиры и взвешенные вещества, в то время как к крупным предприятиям предъявляются требования по снижению нагрузки по ХПК и БПК.

Индивидуально разработанные решения

С учетом различных требований заказчиков EnviroChemie GmbH проектирует высокопроизводительные установки для обработки воды. Ком-



1. Модульные очистные сооружения Biomar
2. Установка флотации Flomar HL

пания уже более 35 лет занимается разработками технологий для воды; все оборудование для очистки производственных сточных вод и водоподготовки производится в Германии. EnviroChemie GmbH имеет также опыт строительства очистных сооружений для пищевой промышленности производительностью до 7 220 кубических метров в сутки. Это могут быть разработки как отдельных ступеней очистки, так и целого комплекса.

Так, например, для предварительной очистки сильно загрязненных сточных вод подходит высокопроизводительная установка напорной флотации Flomar®.

С помощью метода напорной флотации уменьшается количество таких загрязнений, как взвешенные, коллоидные вещества, ХПК и БПК, жиры, которые забивают канализацию и могут также стать причиной выхода из строя коммунальных очистных сооружений. Управление процессом осуществляется автоматически, при помощи компьютера задается объем подачи реагентов, которые дозируются в сточную воду, связывая содержащиеся в воде загрязнения во флоккулы. Образовавшиеся флоккулы при помощи микропузырьков воздуха поднимаются на поверхность воды, собираются специальным скребком и удаляются. Очищенная вода в итоге поступает в коммунальные очистные сооружения или на следующую ступень очистки.

Для более загрязненных сточных вод или для больших объемов образующейся воды, а также в случае, если сточные воды будут сбрасываться в водоем, EnviroChemie GmbH предлагает вторую ступень очистки: биологические сооружения Biomar®. Такой метод очистки позволяет удалить загрязнения при помощи бактерий. На аэробных очистных сооружениях Biomar® удаляются органические вещества (ХПК и БПК), соединения азота и фосфора. Помимо индивидуально разрабатываемых технологий, EnviroChemie GmbH предлагает серийные компактные установки физико-химической (Split-O-Mat®) и флотационной очистки (Lugan®).

Проведение точного анализа

Кроме требований к очистке стоков, вода, используемая в производстве или поступающая на очистку, должна соответствовать ряду критериев. Так, многие предприятия с целью экономии средств используют собственные скважины, но при этом вода должна проходить предварительную обработку, так как она может быть, например, сильно известковой, что способно привести к повреждению оборудования. В таких случаях компания может предложить установки для подготовки воды из скважин. Технологии очистки технологической и питьевой воды разрабатываются согласно проектному заданию. Так, например, применяются установки обратного осмоса и ионообменники.

Компания предлагает своим клиентам широкий спектр сервисных услуг: от проектирования очистных сооружений с поставкой реагентов и запчастей до их эксплуатации собственными силами. ■

Ваши продукты - это наша точка отсчета



Независимо от того, какие продукты вы планируете производить и какой процесс хотите усовершенствовать, Marel Townsend Further Processing - ваш лучший выбор. Мы предлагаем решения для производства колбасно-сосисочных изделий, формовки порционных продуктов, маринования, панирование и термической обработки.

Ориентируясь на ваши требования к продуктам и опираясь на наши знания в области пищевых технологий, мы проектируем и производим новаторские машины и системы высочайшего качества.

Ваши продукты - это наша точка отсчета.

Присоединитесь к нам: Агропродмаш-2013, павильон 2.2, стенд 22Е60, Москва!

За более подробной информацией обращайтесь в
Marel Townsend Further Processing: Тел. +7 (495) 228 07 00
Электронная почта: info.ru@marel.com | marel.com/russia

TOWNSEND
FURTHER PROCESSING

marel

BIZERBA

Гость:



Игорь Кочанов,
генеральный директор
компании «Бицерба Рус»

Беседовала:



Ольга Паленова

Семейные традиции и технологические инновации



Концерн Bizerba утвердился на российском рынке, создав дочернюю компанию. Генеральный директор «Бицерба Рус» Игорь Кочанов рассказал об истории немецкого холдинга, его месте на мировом рынке и стратегии дальнейшего развития бизнеса в России.

Игорь Леонидович, какую позицию занимает Bizerba в мире?

– Bizerba – семейное предприятие, которому скоро исполняется ни много ни мало 150 лет. Семейственность типична для немецкого бизнеса. Вокруг семьи строятся деревни и города, возникает свой особый мир, поэтому в Германии так трепетно относятся к отцам-основателям компаний. Основателем фирмы Bizerba был Андреас Бицер, ко-

торый жил на юге Германии в городе Балинген. Его фамилия дала название компании Bizerba.

Сегодня у руля молодое поколение владельцев компании. Главным исполнительным директором (CEO) является Андреас Вильгельм Краут (Andreas Wilhelm Kraut); ему около сорока лет и он стремится следить за всеми тенденциями на рынке. С одной стороны, Bizerba – это традиционное предприя-

тие, а с другой – современное, способное задавать тренды, быть лидером в своей области.

Сейчас бизнес компании простирается далеко за пределы южной Германии. Производственные площадки расположены в Австрии, Швейцарии, США, Китае. Продажи решений осуществляются через сеть собственных дочерних компаний и компаний-партнеров более чем из 100 стран мира.

В настоящее время компания позиционирует себя не только как производитель и поставщик весового оборудования. Теперь весы – это важная, но не основная часть решений, с помощью которых можно получать огромные объемы информации, а на основе их анализа успешно управлять предприятием.

Вы имеете ввиду аналитические решения?

– Совершенно верно. Аналитические решения для управления бизнесом в режиме онлайн. Они выявляют любые проблемы на производственных линиях, показывают хорошо или плохо обслуживается оборудование, добросовестно ли и с какой производительностью работает персонал, – то есть отображают разнообразные моменты деятельности предприятия.

Более пяти лет Bizerba разрабатывает и продвигает собственные программные продукты, объединенные в семейство BRAIN. И в производстве, и в продажах компания стремится быть максимально прозрачной, поэтому для ее решений был создан открытый интерфейс.

Приборы способны взаимодействовать как с очень сложными системами управления предприятием вроде SAP, так и выгружать данные в обычную таблицу Excel. Bizerba ничем не ограничивает клиента – в отличие от многих компаний, которые пытаются сделать связку между оборудованием и программным обеспечением максимально жесткой.

Как давно компания представлена в России?

– С конца 1990-х – через эксклюзивного партнера, компанию Schaller, которая продвигала продукты и решения Bizerba в различных отраслях. С тече-



Штаб-квартира и основное производство Bizerba в городе Балинген

нием времени партнерство видеоизменялось. В 2009 году в Москве была создана независимая компания – ООО «РБС», обеспечивающая продажу решений Bizerba для торговых сетей. Продажи на предприятия пищевой промышленности осуществляли разные партнеры, но основным всегда оставался Schaller. Наконец, было принято стратегическое решение выйти на российский рынок самостоятельно. И в июле этого года в Москве было зарегистрировано ООО «Бизерба Рус» – стопроцентная «дочка» Bizerba.

Компания планирует не просто сохранять, но и развивать сложившуюся партнерскую сеть и вывести ее на новый уровень, чтобы все связанные с Bizerba игроки рынка чувствовали себя комфортно и получали максимум возможного.

Какие задачи ставит перед вами материнская компания?

– Первая задача – войти в качестве самостоятельного игрока в те отрасли, где Bizerba до сих пор не представлена. Например, в хлебопечение, выпуск кондитерских изделий, готовых блюд, бакалеи, напитков и в непищевые отрасли промышленности. Особый интерес представляют логистические склады и распределительные центры, химические предприятия.

Bizerba давно определила своих стратегических партнеров: это компания «РБС», по-прежнему представляющая Bizerba в секторе розничной торговли, и Schaller, охватывающая сектор переработки продукции мясного животноводства и птицеводства. Они и впредь будут поставлять технологии Bizerba.

Schaller – один из известнейших игроков рынка, который способен квалифицированно продавать оборудо-

Игорь Кочанов:

«Совместно с эксклюзивным партнером – компанией Schaller – мы выходим на новый уровень взаимоотношений с клиентами, которым интересны комплексные аналитические решения в сегменте переработки мяса и продукции птицеводства».

вание Bizerba очень широкому кругу клиентов и интегрировать Bizerba в крупные проекты. Отсюда вытекает вторая задача – поддерживать компанию Schaller, у которой есть команда профессионалов, способных вести диалог с клиентом на стадиях разработки, инсталляции и технической поддержки решения. Bizerba искренне приветствует заказчиков, ныне работающих с компанией Schaller, и надеется, что их с каждым годом будет все больше.

Чем Bizerba может усилить партнерскую сеть? Во-первых, квалифицированной консультацией. Во-вторых, глубокой проработкой решений «под клиента» с использованием всей суммы знаний материнской компании в области IT. Знание технологий необходимо, чтобы заниматься комплексными проектами, предполагающими большие объемы поставок техники для решения нетривиальных задач.

Ряд таких проектов уже реализован. Лидеры отрасли – Микояновский мясокомбинат, Останкинский мясоперерабатывающий комбинат, Агропромышленный холдинг «Мираторг», Группа компаний «Черкизово», «Приосколье» – максимально используют возможности Bizerba в связке со своими ERP-системами.

Много ли времени занимает воплощение подобных проектов?

– Да, реализация проектов занимает значительное время. Это вызвано постоянно возрастающей сложностью задач, стоящих перед предприятиями пищевой отрасли. Они становятся все более автоматизированными, расширяется ассортиментный ряд, растет стремление вовремя отгружать клиентам заказанные партии продукции. Требования к информации, которая передается клиенту и циркулирует внутри предприятия, сильно возросли.

Я уже упоминал открытый интерфейс Bizerba, возможность интегрировать решения в любую систему менеджмента и учета. Мы находимся в диалоге с разработчиками 1С. Очень успешно развивается партнерство с немецкой компанией CSB-Systems.

Разумеется, для решения такого комплекса задач требуется квалифицированный персонал, и ключевой кадровой единицей становится сервисный инженер с IT-специализацией.

Как вы собираетесь строить свою команду?

В России мы планируем начать с небольшой структуры, основой которой будет команда сервисных инженеров, а далее расширяться по мере укрепления позиций в новых отраслях.

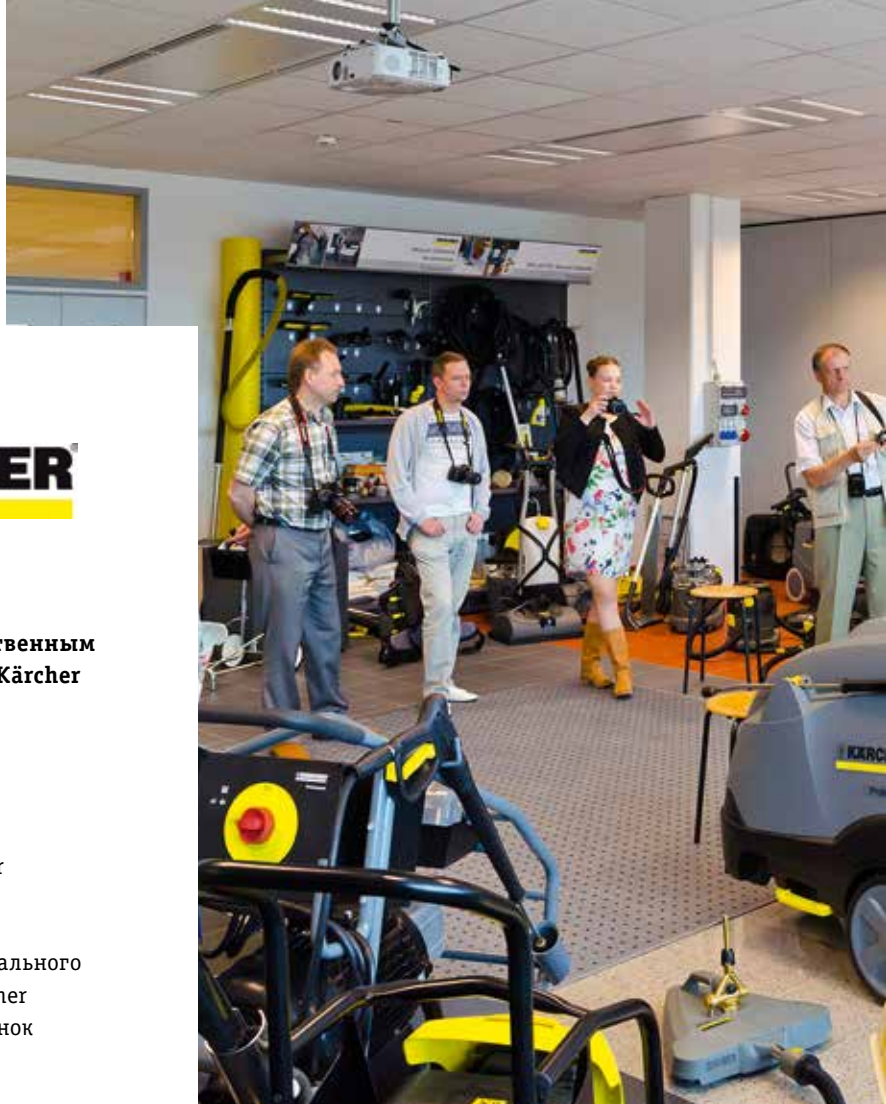
Для активной работы в новых отраслях создается отдел продаж. Мы собираемся творчески подходить к продажам, разрабатывать привлекательные модели работы.

Для обеспечения всего задуманного и полномасштабной работы мы будем выстраивать логистические процессы, разрабатывать и воплощать в жизнь комплекс маркетинговых мероприятий, продвигать бренд Bizerba.

Мы хотим, чтобы наши новые заказчики узнали обо всех преимуществах, которые дает сотрудничество с компанией Bizerba, и получили первоклассное обслуживание на всех стадиях – от продажи и ввода в эксплуатацию до поддержки в течение срока службы.

В чем заключается ваша миссия?

– Мясной рынок России развивается, двигаясь вслед за мировым – эту тенденцию задали торговые сети, которые питаются идеями из-за рубежа и диктуют производителям высокие требования к мясной продукции. Bizerba намерена внести свой вклад в развитие российского рынка! **Р**



Событие:

Пресс-тур по производственным площадкам компании Kärcher

Место проведения:

Германия

Организатор:

компания Kärcher

Повод:

Смена цвета профессионального оборудования Kärcher и презентация новинок

Маршрут:

Винненден – головной офис, музей и производство компании;

Оберзоннтайм – завод по производству подметальных машин и продукции из листового металла;

Зультцдорф – предприятие по изготовлению чистящих средств Kärcher.





Автор:



Ксения Каланова

Фото:

Ксения Каланова,
компания Kärcher

Kärcher: уборка – это технология

Компания Kärcher начала 2013 год с важного шага – второй раз за историю предприятия фирменный желтый цвет, узнаваемый во всем мире, был заменен в линейке профессиональной техники на новый «антрацит». Уже сегодня вся профессиональная техника представлена в новом цвете. Такая смена имиджа – не просто дизайнерское, но и функциональное решение, результат исследования потребностей клиентов компании, чему Kärcher уделяет большое внимание.

К данному событию был приурочен пресс-тур для российских журналистов из профессиональных изданий, работающих в различных индустриях – как и компания Kärcher. Нам удалось побывать в самом сердце компании, увидеть производственные площадки на германской земле и узнать, в чем же секрет многолетнего успеха.

Контроль качества на предприятиях настолько серьезный, что сложно сказать, на каком этапе он начинается и где заканчивается. Пищевая промышленность – одно из основных направлений, на которое ориентируется



Создание лаборатории звука стоило Kärcher 500 тыс. долл. Компаниям, у которых нет специальных помещений для подобных исследований, приходится проводить испытания в пустыне, где на протяжении многих километров нет ничего, препятствующего звучанию.

компания. Сельское хозяйство, животноводческие фермы, молочные и мясные предприятия, хлебозаводы и кондитерские предприятия, – для каждого направления Kärcher может предложить уникальные решения. Поскольку специфика пищевой отрасли такова, что для работы там необходимо соблюдать определенные гигиенические требования, им должна отвечать и вся техника. Чтобы соответствовать всем этим нормам, производителю клинингового оборудования пришлось потратить немало средств и усилий, доказательством которых стало получение разрешающих сертификатов.

Система качества

Производственные площадки в Германии, как и головной офис компании, находятся недалеко от города Штутгарт. В местечке Винненден расположен «мозговой центр» всего предприятия, там же находится и музей компании Kärcher, где собраны экспонаты, по которым можно проследить важнейшие шаги в становлении и развитии крупнейшего на сегодняшний день бизнеса семьи Керхер.

Философия компании гласит, что уборка – это технология. И пока что во многом технологии уборки Kärcher оказываются лучшими.

Интеллектуальный ресурс представляют инженеры, которые составляют половину всего персонала. Ежегодно 5–7% оборота фирма тратит на проведение исследований. Такие средства в разработки вкладывают разве что фармацевтические предприятия.

Нам удалось побывать в настоящей лаборатории звука, где проходит изучение всех звуков, которые издают аппараты и отдельные их детали. Создание такой комнаты стоило Kärcher 500 тыс. долл. Компаниям, у которых нет специальных помещений для подобных исследований, приходится проводить испытания в пустыне, где на протяжении многих километров нет ничего, препятствующего звучанию. В комнате имеются различные микрофоны, один из которых встроен в прототип черепа человека, который полностью имитирует анатомию органов слуха, что позволяет выявить воздействие на них звуков. Есть специальный микрофон, благодаря которому можно услышать, как звучит отдельная деталь аппарата – например, мотор или насос.

70% всех металлических и пластиковых деталей Kärcher производит самостоятельно, и все они сначала испытываются на прототипах. Для таких испытаний в арсенале у компании имеются роботы для лазерно-синтезной обработки, которые по принципу своей работы напоминают 3D-принтер.

Все готовые аппараты профессиональной техники – будь то поломоечные или подметальные машины, пылесосы – проходят проверку на испытательном полигоне, открытом в Виннендене в 2004 году. Там представлено пять различных покрытий, а также имитация заезда на парковку. Можно протестировать до 60 различных параметров: расход воды, изнашиваемость деталей, выносливость аппаратов; есть комнаты для тестирования влияния различных

температур на работу техники. Один аппарат можно испытывать до 500 часов, при этом для техники полностью моделируется ситуация нормального рабочего дня, в течение которого аппарат работает, останавливается, заполняется водой и чистящими средствами, включается и выключается много раз, – специалисты стараются максимально приблизить тесты к нормальным ежедневным нагрузкам.

Ключевой сферой деятельности компании Kärcher уже на протяжении многих десятилетий является производство аппаратов высокого давления, которые могут применяться на производственных площадках самой разной отраслевой направленности. Кроме того, особой популярностью в профессиональной линейке пользуются поломоечные и подметальные машины с разным типом управления. К примеру, аппарат В 40 выпускается с сентября 2011 года, и на сегодняшний день продано более 20 тысяч таких аппаратов. Это большой успех для данного класса техники.



Компани Kärcher предлагает аппараты для чистки сухим льдом. Это относительно новая технология, которая применяется последние пять лет. Технология похожа на очистку песком. Преимущество состоит в том, что подобный аппарат, очищая поверхность, на выходе не оставляет ни воды, ни песка, ни каких-либо других веществ. Сухой лед – это замороженный CO₂ до температуры –80 °C, и он очень быстро переходит из твердого в газообразное состояние.

В производственном арсенале компании Kärcher есть предприятие по изготовлению чистящих средств для своих аппаратов. Склад химических средств в Зультцдорфе был построен в 2009 году, там производится 50% жидкой химии, которую выпускает компания. Все устроено таким образом, чтобы максимально обезопасить окружающую среду от попадания туда химических средств с производства. Само здание построено в так называемой ванне, которая в случае любой аварии не позволит попасть химическим веществам в грунтовые воды. В данный момент строится новый цех, благодаря которому будет возможность увеличить производственные мощности и самостоятельно изготавливать пластиковые бутылки для чистящих средств.

Из мелочей складываются технологии

Одна из технологий, которой не предлагает сегодня ни один конкурент – это так называемая «система умных ключей» (Kärcher Intelligent Key – KIK), реализованная в поломоечных машинах Kärcher.

В комплекте к аппарату клиент получает набор из трех ключей. Один выдается работнику. В нем уже заложены параметры для той или иной программы уборки, так что работник самостоятельно не может изменить, скажем, скорость движения машины, расход воды или химических средств. Это помогает экономить ресурсы, электроэнергию и прочее. Второй ключ находится у руководителя. С его помощью как раз можно

изменить заданные параметры и расходы любых средств, если того требует ситуация. Третий ключ остается у сотрудника компании Kärcher и используется только при проведении сервисных работ и обслуживании техники. Эта уникальная технология помогла сократить обращения клиентов в сервисные центры и нашла много положительных откликов у покупателей.

Такое решение пришло к компании благодаря стратегии по изучению потребностей клиентов. Удалось выяснить, что аналитические исследования рынков и опросы клиентов о том, чего им не хватает, не приносят большой пользы: зачастую они и сами затрудняются это объяснить. Специалисты Kärcher ездят по всему миру и наблюдают, как эксплуатируется техника компании. Таким образом, удается собрать намного больше полезной информации о том, какие детали должны быть более прочными, какие места больше подвержены загрязнению, как обращаются с техникой работники в реальной жизни. Зачастую находки менеджеров просто непредсказуемы, и далеко не всегда требуются дорогостоящие изменения – иногда это очень простые решения, но они действительно находят положительные отклики у клиентов.

Kärcher уделяет внимание не только технологиям и основному аппарату, но и различным принадлежностям, которые также составляют половину успеха. К примеру, сегодня можно заказать поломоечные машины с двумя видами щеток – дисковой и роликовой, которая

предназначена для помещений с сильными загрязнениями. Ее рекомендуют использовать для производственных помещений, где требуется более тщательная уборка. А дисковая щетка подойдет для уборки кафе и супермаркетов.

Очень важным шагом для компании стало получение специального сертификата НАССР, подтвержденного микробиологическими исследованиями: пришлось разработать специальные решения для аппаратов, которые бы позволяли сотрудникам пищевых производств оставлять как можно меньше бактерий на самом аппарате, чтобы не переносить их затем в производство. Надо заметить, что информация о наличии у Kärcher данного сертификата распространялась в течение четырех-пяти месяцев, тогда как уже про шестистии трех-пяти месяцев оборот в пищевой отрасли вырос на 10–15%.

В линейке аппаратов высокого давления фирма также имеет специальные решения для работы на предприятиях пищевой отрасли. К примеру, на мясоперерабатывающих производствах и бойнях – везде, где техника может соприкоснуться с животными жирами, используются специальные материалы для изготовления шлангов, поскольку обычные резиновые шланги быстро приходят в негодность. Многие аппараты даже по внешнему виду выделяются из общей линейки: корпуса могут быть изготовлены из нержавеющей стали, а колеса и шланги не черные, как принято, а серого цвета – такие детали не оставляют следов на полу.

Все элементы, соприкасающиеся с водой, изготовлены из латуни – этот сплав в отличие от других наиболее безопасен (под давлением из других сплавов часто вымываются вредные вещества, которые при уборке попадают в производственное пространство, что недопустимо на предприятиях пищевой промышленности). Также в этой отрасли компания предлагает аппараты с электроподогревом воды. Из этих нюансов и складываются безупречные технологии уборки.

Все производства компании Kärcher организованы с немецкой педантичностью. Благодаря современному роботизированному оборудованию производственные процессы максимально автоматизированы. Система качества не допускает возможности выхода на рынок непроверенной продукции и позволяет компании на протяжении многих десятилетий удерживать лидирующие позиции в своем рыночном сегменте. **MC**



Ключевой сферой деятельности компании Kärcher уже на протяжении многих десятилетий является производство аппаратов высокого давления, которые могут применяться на производственных площадках самой разной отраслевой направленности.



Фото: Татьяна Пугачева / АгроПром - Дятлова гора, Хабаровск

Подготовила: **Виктория Загоровская**

Один свинокомплекс – одна бойня

Мнения экспертов ►



Михаил Чернявский,
руководитель
компании «Кометос»



Йоханнес Линднер,
руководитель направления
«Убой, обвалка, гигиена»
компании Schaller



Сергей Новиков,
генеральный директор
холдинга «АгроПром-
комплектация»

Сегодня у многих крупных агрохолдингов есть потребность в повышении эффективности работы свиноводческих комплексов. Одно из направлений – это развитие собственных убойных мощностей. О том, стоит ли овчинка выделки, а также об особенностях проектирования и оснащения современных цехов уоя мы поговорили с нашими экспертами: **Михаилом Чернявским**, руководителем компании «Кометос», **Йоханнесом Линднером**, руководителем направления «Убой, обвалка, гигиена» компании Schaller, **Сергеем Новиковым**, генеральным директором холдинга «АгроПромкомплектация».

 **С чем связана потребность многих предприятий АПК, в состав которых входит свинокомплекс, в создании собственной бойни?**

Михаил Чернявский:

– Это причины, прежде всего, экономического характера. Почти десятилетие спонсирования государством закупок скота и строительства свинокомплексов привело к тому, что производители стали заложниками немногочисленных боен. Учитывая тот факт, что построить новую бойню в местах концентрированного потребления мяса сложно из-за санитарных ограничений, а делать это в других местах обыкновенным переработчикам неинтересно, возникает ситуация, когда единственным осмысленным ходом остается строительство собственной бойни. Более того, при наличии партнерских свинокомплексов в соседних регионах строительство общей бойни становится также экономически небезопасным предприятием вследствие потенциальных перекрытий границ территорий при вспышках, к примеру, АЧС. Другими словами, есть шанс, что при наличии собственной бойни она станет простаивать или будет сильно недогружена. А свиней придется невыгодно сдавать на убой третьей стороне, как сейчас. Оптимальный расклад: один свинокомплекс – одна бойня.

Йоханнес Линднер:

– Эта потребность зависит, в первую очередь, от размеров предприятия. Чем крупнее оно, тем большей должна быть собственная бойня. Но при этом необходимо продумать и вопросы сбыта туш скота.

Сергей Новиков:

– Большую долю в индустриальном свиноводстве занимает вынужденный убой. Бывает, животное приболело, например, сломало ногу. По технологии,

на каждом промышленном свинокомплексе вынужденному убое подлежит до 10% поголовья. А это приличное количество – в среднем в месяц с каждого комплекса до 600 голов поступает на вынужденный убой. Если взять наше производственное объединение в Курской области – а там у нас пять свинокомплексов на 52 тысячи голов единовременного содержания каждый, – то ежемесячно на вынужденный убой поступает 3 тыс. голов. Это солидные деньги, которые мы не должны терять.

Второй момент. Любой агрохолдинг должен следить за безопасностью бизнеса. Не дай Бог, случится эпидемия в виде африканской чумы свиней – в этой ситуации иные субъекты РФ перекроют свои границы и сырье невозможно будет вывезти в другие регионы. Тогда придется думать, куда девать свой «живок». С нами такая ситуация недавно случилась в Дмитровской Горе в Тверской области. Если бы у нас не было своих холодильных мощностей и мясохладобойни, то экономический ущерб оказался бы намного больше.

Третье. На западе, где свиноводческие хозяйства не имеют своих убойных мощностей, веками создавался соответствующий сервис. И те контракты, которые есть у производителей с переработчиками, жестко выполняются. В России ситуация кардинально иная. Здесь все время как на качелях – гарантии, что где-то мясокомбинат или убойный цех будет четко соблюдать графики отгрузки «живка», нет. А свинья ждать не будет – она каждый день набирает в весе килограмм. И при тех объемах, которые у нас есть, естественно, мы должны диверсифицировать бизнес, чтобы иметь выбор: продавать свинину в виде «живка» или в полутушах и куске. Только так мы сможем обеспечить более обширный рынок сбыта.

 **Каковы особенности организации современного производства по убое свиней? На что нужно в первую очередь обращать внимание?**

Михаил Чернявский:

– Бойня является сложным техническим сооружением длительного пользования, и относиться к ее приобретению или строительству надо, тщательно взвешивая все преимущества и недостатки того или иного решения. На многополюсных весах оказываются, прежде всего, экономические факторы, такие как: стоимость (точ-

нее, соотношение цена-качество-эффективность); время подготовки объекта, заметно влияющее на стоимость и на срок начала производства, окупающего вложенные средства; надежность и долговечность оборудования; наличие профильного опыта у поставщика комплексного решения или у всех поставщиков при самостоятельном ведении проекта. Важно также контролировать соответствие всех решений не только российским, но и европейским требованиям, что стало актуальным после вступления России в ВТО и появления экспортного потенциала, в перспективе снижающего коммерческие риски. Необходимо получить согласования по многим позициям, включающим землеотвод, наличие энергоносителей и воды, вопросы по сточным водам, утилизации отходов. Следует обратить внимание на наличие в регионе квалифицированной рабочей силы и программ обучения у поставщиков оборудования. Большую роль играет логистика – как при подаче сырья на бойню, так и при реализации продукции. Наконец, существует немаловажный фактор благосклонности региональных администраций и населения к подобным проектам.

Йоханнес Линднер:

– Предприятие должно быть спроектировано и построено обязательно в соответствии с международными предписаниями в сфере гигиены. Производительность линий убоя должна составлять по меньшей мере 50 свиней в час – только при таком раскладе проект будет рентабельным и успешным.

Сергей Новиков:

– Здесь нельзя скупиться и экономить на технологическом оборудовании. Если вы строите убойный цех, то необходимо приобретать и устанавливать современное оборудование – как технологическое, так и холодильное, чтобы оно соответствовало всем мировым стандартам. Ведь такое оборудование позволяет максимально уйти от человеческого фактора, который существует в мясопереработке. Сегодня разработано множество технологических новшеств, которые следует применять при убое. Современное убойное предприятие уже невозможно представить без автоматизации, компьютеризации и роботизации процессов. Механизмы типа роботов способны на многих технологических этапах заменить

человеческий труд. Есть оборудование, которое позволяет уменьшать потери при охлаждении мяса и доводить их до 1,4%. Отечественное оборудование может удерживать уровень потерь в 2,5–3%. Разница – в два раза, – и в этом существенный плюс импортной техники. Кроме того, рынок предлагает оборудование, которое позволяет делать качественную, чистую полутушу, идеально обрабатывать и разделывать кусок, в котором нуждаются торговые сети и общепит. И это очень важно. Главное на современном производстве – соблюдение всей технологической цепочки.

Каким требованиям должны отвечать цеха убоя, созданные по европейским меркам?

Михаил Чернявский:

– Вопрос в данном случае предопределяет ответ: европейским требованиям. В основе европейского отношения, помимо качества и надежности, следует отметить комплексность подхода к пищевой безопасности, которая становится нормой и на постсоветском пространстве. В основе пищевой безопасности лежат контроль и ответственность за результат. Европейские изготовители оборудования несут ответственность за производимую продукцию не только в отношении ее функциональности, но и глубокого понимания всех аспектов гигиены пищевого производства. Европейские пищевые производства – это, прежде всего, реальный самостоятельный и ответственный комплексный самоконтроль. В нашу страну этот самоконтроль приходит чаще всего в форме ISO, HACCP и прочих международных нормативов. Однако следует отметить, что сами по себе отечественные нормы и требования подчас жестче европейских. Проблема долгие годы состояла в пресловутой необязательности их исполнения. Эта ситуация очевидно выправляется, и контролирующие органы выполняют свою работу все более ответственно даже в очень отдаленных регионах. Иными словами, если владелец бойни откажется от попыток все проблемы решать нелегальным путем, а обратится к практическому решению, то в этом и будет состоять его европейский подход.

Сергей Новиков:

– В первую очередь они должны быть сертифицированы по европейским тре-

бованиям. Есть соответствующие стандарты – технологические и ветеринарные, они должны быть соблюдены. Не допускается, например, пересечение грязных и чистых потоков. Соблюдение этих требований позволяет торговать не только в России, но и на мировом рынке. Очень важно иметь оборудование не только по забойу животных, но и по разделке, переработке кишечного сырья, субпродуктов (ливера). Сегодня серьезные требования предъявляются также к упаковке



Михаил Чернявский:

«Почти десятилетие спонсирования государством закупок скота и строительства свинокомплексов привело к тому, что производители стали заложниками немногочисленных боен».

мяса, которая увеличивает сроки годности сырья и гарантирует его сохранность при транспортировке.

Какие возможности открываются с использованием технологического оборудования, представленного на российском рынке? Расскажите об инновациях и эффективных решениях.

Михаил Чернявский:

– Инновационность лежит в основе любого успешного производства в быстро развивающемся мире. Продукция практически любой серьезной европейской или американской компании является инновационной по определению. Сегодня лидеры отрасли предлагают большой выбор автоматизированных решений, системы удаленного мониторинга и обслуживания, электронные системы учета и многое другое. Помимо традиционных боен в построенных заказчиком помещениях предлагаются быстровозводимые здания, модульные заводы, поставляемые целиком под ключ, мобильные реше-

ния. Каждое из них имеет свои преимущества, и выбор определяется целым рядом факторов, упомянутых выше. В дополнение можно сказать, что наиболее значимыми при выборе того или иного решения являются требуемая производительность и предлагаемые программы финансирования, а также наличие реального опыта в российских условиях.

Йоханнес Линднер:

– Компания Schaller более 20 лет работает на российском рынке и имеет огромный опыт в проектировании подобных предприятий. Мы обращаем большое внимание на грамотную организацию цехов по убоям, на их гигиеническое оснащение, которое напрямую влияет на качество получаемого продукта. Если речь идет о проектировании нового предприятия, мы всегда стараемся предложить клиенту передовые технологии, например, безотходное производство. Наши партнеры в сфере оборудования являются ведущими мировыми производителями. Все это гарантирует самую современную технику, высочайшее качество и экономическую эффективность решений.

Сергей Новиков:

– Главным образом, это возможность применения на производстве эффективного современного оборудования. Так, в Курской области мы будем строить хладобойню по контракту с компанией MPS. На всех операциях будут задействованы роботы, а это, разумеется, – высокое качество и санитария, соблюдение нормативов – начиная с отделения мяса от кости, заканчивая переработкой органов.

В качестве альтернативы стационарным появились мобильные модульные бойни. В чем их особенности и преимущества?

Михаил Чернявский:

– Как руководитель компании, занимающейся поставками именно модульных и мобильных предприятий, я бы разделил эти два понятия. Есть модульные предприятия, основной особенностью которых является то, что они полностью собираются на заводе-изготовителе, комплектуются всем оборудованием и инженерными системами с учетом действующих норм и требований, а потом довольно быстро соби-

раются на месте эксплуатации под единой крышей с общими инженерными сетями. При сменной производительности приблизительно до 50 тонн они являются высокоэффективным решением. Эти предприятия также можно переместить целиком, хотя и при более длительном периоде подготовки, чем мобильные конструкции. Надо отметить, что эта особенность позволяет приобретать в лизинг не только технологическое оборудование, но и весь модульный завод вместе со зданием и инженерными системами.

Мобильные решения, в свою очередь, можно разделить на две группы. Первая – те же модульные заводы, которые спроектированы и выполнены так, чтобы их можно было передислоцировать между различными площадками. Это упрощает регистрационные действия, так как не требует всей документации и разрешений на строительство по образцу капитальных строений; дает возможность периодически перемещать объект. Эффективность такого решения проявляется при производительности до 10–15 тонн в день.

Вторая – мобильные бойни на колесах или санных опорах, которые позволяют оперативно перемещать производственную единицу между заранее подготовленными площадками или даже отработать полноценную смену в любом месте совершенно автономно. Обычно мобильные бойни имеют независимые системы энергообеспечения и водоснабжения, емкости для воды, топлива и стоков; при необходимости используются гидравлические системы для увеличения рабочей высоты цехов, выдвижные секции, надувные «воротники» для герметичной стыковки модулей. Их производительность составляет до четырех тонн в день.

Йоханнес Линднер:

– У мобильных боен нет никаких преимуществ. Наоборот, при достаточно высокой стоимости их производительность очень низка.

Сергей Новиков:

– Я думаю, такие бойни на российском рынке не будут востребованы, так как идет кампания по сворачиванию деятельности мелких крестьянских хозяйств, специализирующихся на производстве товарной свинины, из-за опасности заражения АЧС. Модульные бойни широко рекламировались в начале 2000-х годов, но их трудно

применять в ситуации распространения в России АЧС.

По вашему мнению, мобильный цех убоя – целесообразная инвестиция? На кого ориентирован этот вариант и кому он не подходит?

Михаил Чернявский:

– Целесообразность инвестиции определяется не только выбором оборудования. Мобильную бойню трудно назвать недорогим решением вследствие



Сергей Новиков:

«Гарантии, что где-то мясокомбинат или убойный цех будет четко соблюдать графики отгрузки «живка», нет. А свинья ждать не будет – она каждый день набирает в весе килограмм».

состава применяемых материалов и технических решений. Но при наличии определяющих выбор внешних условий, таких как: необходимость убоя сразу на нескольких площадках, требования гигиены или безопасности для небольших хозяйств, значительная удаленность мест содержания небольших стад от места переработки или потребления, – мобильная бойня может оказаться единственным приемлемым решением. В качестве позитивного примера хотел бы привести прошлогоднюю поставку нашими партнерами мобильной бойни для свиней в Эстонию, когда шесть независимых фермеров, каждый из которых в отдельности был не в состоянии приобрести подобный объект, объединили усилия, получили консолидированный кредит и обеспечили свои хозяйства современным, отвечающим европейским нормам передвижным убойным пунктом.

Йоханнес Линднер:

– Я считаю это нецелесообразной инвестицией!

Сергей Новиков:

– Естественно, нецелесообразная. Выше я уже ответил, почему.

При каких условиях производство по забою свиней окажется прибыльным и окупится за минимальные сроки?

Михаил Чернявский:

– Рассказ знакомого фермера о том, как он ловко все сделал и как заработал много денег, может не совсем соответствовать действительности. Вопросы экономического порядка должны решаться экономическими же методами. Сначала – предварительные расчеты и базовый бизнес-план. Затем – исследование своих реальных рыночных возможностей и сопутствующей логистики с последующей корректировкой бизнес-плана. Потом – выбор оборудования, изучение всех связанных с этим расходов и сроков, возможностей и стоимости финансирования; затем снова корректировка бизнес-плана. И только после этого – принятие обоснованного решения. Тогда и прибыль будет, и окупаемость в пределах задуманных сроков, и доходное предприятие на многие годы. Мясной бизнес – хороший бизнес, но, как любое дело, он требует расчетов, усилий, здравого смысла и немного удачи, которой и желаю всем, кто заинтересовался этой темой.

Йоханнес Линднер:

– Здесь нет общих правил, все очень сильно зависит от производительности и возможностей сбыта.

Сергей Новиков:

– Во-первых, должно быть собственное сырье, свои свиноккомплексы. Развивая убойное направление, мы руководствуемся принципом «от поля до прилавка» – все свое, все натуральное. Продавать вынужденный убой «живка» (нестандартную свинью) по 35 рублей за килограмм крайне невыгодно. Лучше и экономически выгоднее перерабатывать «живок» на своих мощностях, чтобы получить добавленную стоимость.

Во-вторых, сегодня требуется более глубокая переработка «живка» в кусок, переработка в охлажденную продукцию: купаты, фарши, бифштексы, отбивные, – которая имеет добавленную стоимость. Мы учитываем эти условия в Тверской области, где размещены наши мощности по производству товарной свинины, по убою и переработке. Эффективность – налицо. **МС**

Snellman на пути к достижению цели



1



2

Компания Snellman, которая находится в городе Питарсаари на берегу Балтийского моря и занимается убоем скота и переработкой мяса, уверенно идет к своей цели – увеличению годового объема продукции на 17%.

Для выполнения поставленной задачи в 2011 году была построена новая скотобойня с камерами охлаждения туш исключительно для убоя свиней и свиноматок. Этот цех расположен рядом с имеющейся скотобойней, где осуществляется убой различных видов животных. Сейчас, после завершения строительства, на предприятии можно осуществлять убой одновременно до 40 КРС и 250 свиней (125 свиноматок) в час, при этом текущая производительность повышается вдвое.

Помещение увеличилось на 4 тыс. кв. м, из которых одна тысяча предназначена для сбора и обработки побочных продуктов (таких как кровь и внутренние органы), одна тысяча – для новой зоны убоя и две тысячи – для тоннеля шокового охлаждения и большого количества камер охлаждения туш. Для компании Snellman установка новых линий является инвестицией общей стоимостью более 10 млн евро.

1/ Общий вид нового тоннеля шокового охлаждения

2/ Автоматическое разделение туш по хребту

Скотобойня для свиней и свиноматок включает высокотехнологичные производственные мощности с эргономичными конвейерными системами для удаления красных и белых внутренних органов, подъемные платформы для большинства операторов и несколько полы во всех помещениях. В здании также используется, где необходимо, дневной свет в комбинации с достаточным неоновым освещением, а также применяются различные виды санитарных промывочных блоков для зон гигиенической обработки и размещения персонала.

Линия убоя Snellman поставлена компанией MPS meat processing systems (Нидерланды); система группового оглушения животных – компанией Butina; автоматизированная система предубойного содержания животных – Backloader; роботизированная система разделения туш по хребту – Durand; а система очистки сточных

вод – MPS Aqua. Все перечисленные компании являются дочерними предприятиями MPS.

Система включает следующие компоненты:

- Установку группового оглушения газом CO₂, включая автоматическое разделение и загрузку живых животных.
- Систему туннеля (подвесную) вертикальной шпарки в комбинации с машинной удалением щетины двойного цикла.
- Полностью автоматизированную линию окончательной обработки с печью для дезинфекции для гигиеничной обработки туш.
- Маркировку краской для транспортировки и отслеживания туш.
- Автоматическое отделение и удаление несъедобных материалов в различных пунктах в ходе процесса убоя.
- Автоматические конвейерные системы повторной обрезки для предотвращения перекрестного заражения.
- Конвейерные системы туннеля шокового охлаждения с зонами различных температур.
- Уравнительную зону охлаждения туш с полностью автоматизированным складом и системой отбора по категориям для 45 вариантов.

Автоматизированные конвейерные системы напрямую соединяют зоны разделки и обвалки, обеспечивая таким образом доставку по требованию туш необходимого качества и в нужном количестве в зону обвалки. Распорки для туш промываются автоматически, после чего складываются и возвращаются на столы для распорок из различных производственных камер.

«За счет разделения линий убоя и создания отдельной линии для каждого вида животных мы уже достигли повышения качества конечного продукта благодаря улучшению гигиенических условий, что обеспечивается, помимо прочего, использованием отдельных систем охлаждения туш», – говорит **руководитель компании г-н Снеллман**.

Snellman удалось снизить эксплуатационные расходы на тонну свежего мяса благодаря эффективности отдельных линий убоя. Дальнейшее повышение производительности возможно за счет внедрения дополнительных элементов автоматизации процесса – таких, например, как пила для разделения туш по хребту производства Durand. ■

Посетите нас на «Агропродмаш»

7 - 11 октября 2013 года, павильон 2, зал 2, стенд 22C20

3200
проектов
в 92
странах



Инновации



**Компетент-
ность**

**непревзой-
денное
качество**



**Техническая
поддержка
24 часа в сутки,
7 дней в неделю**



**Комплексные
решения**



Гарантии



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

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

Штаб-квартира:
 MPS meat processing systems
 P.O. Box 160
 7130 AD Lichtenvoorde
 The Netherlands
 Тел.: +31 (0)544 390 500
 Факс: +31 (0)544 375 255

ООО «МПС Рус»
 115230, г. Москва, Электролитный проезд д 3, стр.42
 Тел.: +7 (495) 215 56 00

www.mps-group.nl



www.treif.com

Широкий ассортимент решений для нарезки

На выставке «Агропродмаш-2013» компания Treif представит оборудование для различных типов нарезки: кубиками, на тонкие кусочки, а также для порционной нарезки, в том числе и замороженных продуктов.

Слайсер Divider 660+ с интеллектуальной системой подачи продукта, будучи очень компактным, в состоянии выполнять функции, с которыми могут справиться только крупногабаритные установки. Совершенно уникальна система SAS: одновременная нарезка и раскладка позволяет машине нарезать вареную или копченую колбасу, ветчину и сыр с высокой степенью точности.

Переход с одного продукта на другой происходит без применения ручного труда. Divider 660+ может использоваться для ступенчатой укладки ломтиков, укладки в стопку (до 100 мм), стопкой зиг-заг, а также для объемной нарезки. Размеры загрузочной камеры слайсера составляют 320×130 мм, что позволяет производителю применять установку для широкого спектра операций. Например, машина может использоваться для нарезки продуктов диаметром 100 мм в три ряда.

Слайсерами Divider 660+ и Divider orbital+ представлена линейка нового поколения оборудования фирмы Treif. Установки из этой линейки характеризуются повышенной мощностью привода, улучшенными динамическими характеристиками, увеличенной скоростью загрузки и минимальным временем простоя, максимальной безопасностью, увеличенной пропускной способностью и большей гибкостью к требованиям заказчика.

Слайсер также может быть интегрирован в производственную линию, что делает его абсолютно универсальным. Возможно множество комбинаций: например, оснащение Divider 660+ дополнительным конвейерным устройством



Слайсер Divider 660+ для нарезки и раскладки продуктов



Машина для нарезки на ломтики и порции Dragon

с программным управлением фирмы Treif для автоматической укладки, которое является самым коротким в своем классе. Данное устройство автоматически подает продукты на упаковочную установку, что позволяет исключить необходимость ручного труда. Таким образом технологический процесс становится максимально гигиеничным, а главное, производитель может существенно сэкономить на заработной плате. Дополнительное устройство для подачи продукта с программным управлением может быть легко совмещено с любой упаковочной машиной, представленной на рынке. Ультрасовременное программное обеспечение позволяет легко синхронизировать слайсер с установкой для глубокой вытяжки.

Машины для порционной нарезки типа Falcon одинаково хороши для нарезки продуктов заданного веса или заданной толщины без учета массы. Falcon – это базисная модель, которая в комплектации Falcon Hybrid предполагает дополнительное оснащение непрерывной транспортной лентой.

Лента автоматически транспортирует продукты на установку для нарезки.

Машина позволяет достичь очень высокой точности благодаря камере 4D в сочетании с высокоскоростными компьютерными технологиями. Четыре камеры измеряют продукт всесторонне, поэтому установка четко определяет, где делать разрез. Falcon Hybrid может работать как с продуктами без костей, так и с мясом и мясными изделиями, содержащими кости. На машине могут обрабатываться продукты длиной до 1 000 мм.

Разные системы программного обеспечения удовлетворяют самым высоким требованиям и позволяют достигнуть максимально высокой производительности. Например, Falcon Hybrid позволяет установить необходимый предел отклонений по весу, благодаря которому выход готовых изделий при работе с некоторыми продуктами может достигать 100%.

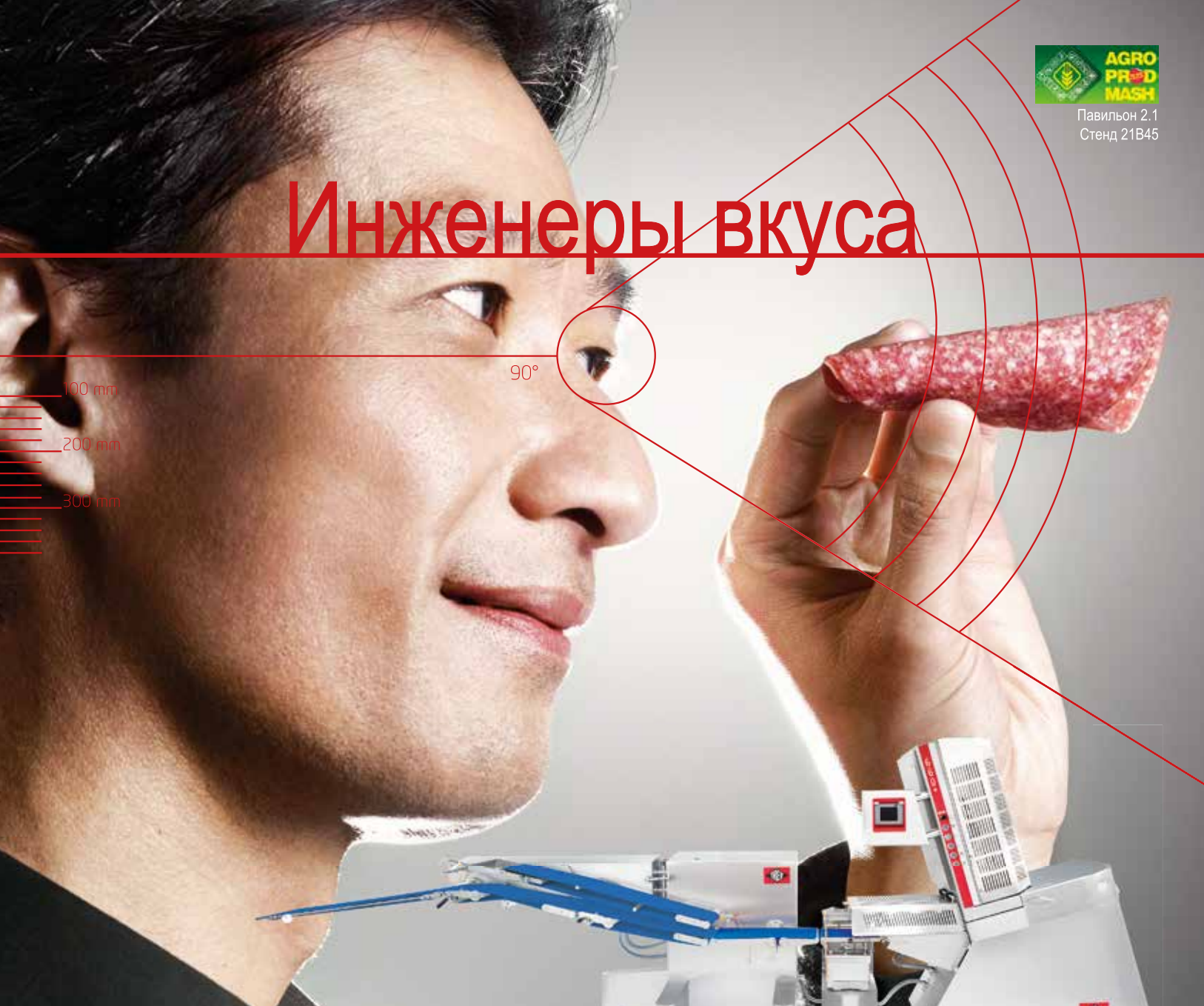
Интеллектуальный механизм захвата распознает, какие части нарезаемого материала сложнее в обработке (например, содержащие кости) и работает с ними более деликатно. Другие держатели надежно удерживают мясо на месте. Запатентованные режущие лезвия устойчиво закреплены между двумя дисками из нержавеющей стали. Эта так называемая «система по принципу сэндвича» препятствует смещению среза, в результате чего он получается ровным, что способствует увеличению производительности.

Falcon Hybrid может быть дополнена ультрасовременной роботизированной технологией. Способные производить до 100 операций по сортировке в минуту, роботы обеспечивают надежную сортировку нарезанных кусков (например, в упаковки) и непрерывность производственного процесса. За счет роботизации машины Falcon Hybrid происходит непрерывное охлаждение рабочей поверхности, что делает процесс гигиеничным.

Установка для порционной нарезки Dragon «специализируется» на нарезке замороженного мяса. Куски мяса с костями или без, температурой до –8 °С, – привычное для машины сырье. Свиная грудинка, свиная или баранья отбивная, бараний окорок – все эти продукты могут нарезаться на установке Dragon.

В спектр оборудования компании Treif входят и другие машины для нарезки. На выставке «Агропродмаш», помимо вышеперечисленного, фирма представит машину для нарезки Twister mat, предназначенную для крупных предприятий, и компактную установку для нарезки кубиками Felix. ■

Инженеры вкуса



Мы нарезаем на тонкие ломтики,
чтобы возвести вкус и аромат в превосходную степень.

Глубокое понимание технологии нарезки для раскрытия вкуса и аромата – это страсть TREIF. Производство машин для нарезки продуктов – это наш бизнес, но мы больше чем производители сложных машин. Мы с любовью разрабатываем каждую деталь, заботясь о том, чтобы наши покупатели могли наиболее выгодно представлять свою продукцию на рынке. Как для разработчиков решений, есть только один критерий нашего успеха - удовлетворение потребностей наших клиентов, будь то нарезка на кубики, порции, тонкие ломтики или просто нарезка хлеба.

www.treif.com

Passion for Food Cutting



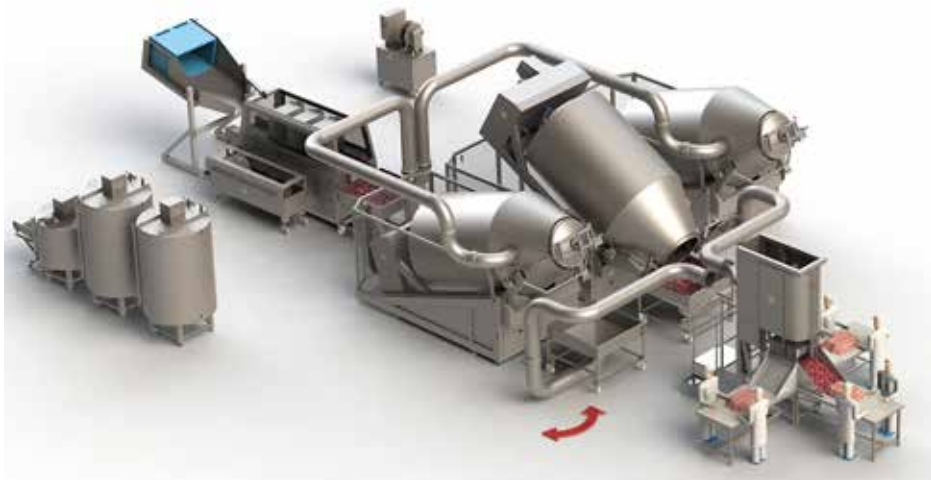


Компания: **AB GAROS**
Швеция, а/я 343
SE-551 15 Söddartorpsgatan 5
SE-554 74 JÖNKÖPING
тел.: +46 36 18 11 30
факс: +46 36 18 11 40

Представитель компании
AB Garos в России:
Олег Федоров
моб. +7 (925) 877-99-45
e-mail: oleg.fedorov@garos.se
www.garos.se

Отдел маркетинга
(контакт на русском языке):
тел.: +48 52 348 06 86
моб.: +48 600 422 433
e-mail: marketing@garos.com.pl

Шведская компания GAROS – это все, что необходимо для производства деликатесов из мяса, птицы, рыбы



Технология получения деликатесов – это длинный и непростой путь сродни марафону, который различные производители преодолевают собственными маршрутами. Но какими бы ни были эти маршруты, на финише всегда их будет встречать покупатель. И если он в конце пути сказал, что это вкусно и именно это он будет покупать, то путь был проделан не зря.

Только в этом случае производитель получает деньги, и только в этом случае производитель конкурентоспособен всерьез и надолго. Это очевидно так же, как и то, что главными участниками, от которых напрямую зависит результат конкурентного соревнования производителей, являются те специалисты предприятия, которые отвечают за технологический процесс, а значит, и за результат. Именно высокой ответственностью за результат объясняются те высочайшие требования, которые предъявляют специалисты – технологи, управляющие производством, главные инженеры – к оборудованию, входящему в состав технологической линии по производству деликатесов. И этим же объясняется, почему специалисты во

всем мире все чаще выбирают оборудование шведской компании AB GAROS.

Уверен, что у тех читателей, которые по каким-то причинам еще не знакомы с оборудованием AB GAROS, возникает закономерный вопрос: почему? Почему оно всегда удовлетворяет самым высоким, часто очень специфическим требованиям производителя деликатесов? Главный ответ таков: в результате того, что все технические решения, надежность конструкции, сочетание простоты и широких возможностей системы управления, практически неограниченные технологические возможности, высочайшие эксплуатационные характеристики основываются на огромном опыте общения с заказчиками, в том числе с теми специалистами

предприятий, которые отвечают за результат. AB GAROS имеет богатейший опыт поставок не только отдельных единиц оборудования, но полностью укомплектованных технологических линий, обеспечивающих каждый этап производства, отвечающих порой уникальным требованиям заказчика к особенностям технологии и уровню автоматизации. Заметьте, собственного производства, под собственным брендом и с гарантией как на отдельные единицы оборудования, так и на всю технологическую линию в целом.

Один из важнейших принципов AB GAROS – точно и с максимальной эффективностью выполнить задачи, которые стоят перед заказчиком. Общение с клиентом начинается с разработки технического решения, в результате которого ему предоставят тот комплект оборудования, который обеспечит получение максимальной прибыли с минимальными затратами в направлении по производству деликатесов из мяса, птицы, рыбы. И поэтому AB GAROS заинтересована не в том, чтобы продать как можно больше, а в том, чтобы продать как можно точнее, то есть именно то, что необходимо для достижения поставленных целей заказчика. Ведь отношения между AB GAROS и клиентами не заканчиваются поставкой оборудования – они продолжают в течение всего периода эксплуатации оборудования, а это не то что годы – десятилетия. И то, какими будут эти отношения, зависит от правильного и точно разработанного первоначального решения, которое позволит в дальнейшем при необходимости поставить дополнительное оборудование и очень органично расширить производство и увеличить объемы. AB GAROS имеет не только необходимый опыт в этом вопросе, но и возможности, так как производит весь комплекс оборудования для всех этапов технологии.

Оборудование AB GAROS

Основное:

1. *инъекторы,*
2. *массажеры,*
3. *станции подготовки рассола.*

Вспомогательное:

1. *промежуточные емкости хранения рассола,*
2. *автоматическая система вакуумной транспортировки продукта,*
3. *транспортеры,*
4. *загрузчики,*
5. *фасовочные аппликаторы,*
6. *ручная и автоматическая мойка,*
7. *системы централизованного автоматического управления линией.*



Инжектор,
модель GSI 820



Массажеры с емкостью от 1 600 до 10 000 л



Станция подготовки рассола, модель GH 107

Новое поколение инъекторов серии GSI

Инжектор – наиболее важное устройство в технологии, поэтому к его характеристикам предъявляются жесткие требования. Инжекторы нового поколения серии GSI отвечают всем, в том числе самым уникальным требованиям заказчиков:

1. Равномерное и однородное распределение рассола по всей области инъектирования → качество продукта.
2. Невысокое давление инъектирования рассола → отсутствие повреждений структуры продукта → высокое качество продукта.
3. Надежная работа с густыми рассолами с большим количеством сухих ингредиентов → новые рецепты и уникальные вкусовые качества.
4. Регулирование глубины инъектирования → качество продукта, снижение затрат.
5. Точность инъектирования → стабильность качества продукта.
6. Совершенная система потока, рециркуляции и температурного режима рассола → однородность рассола без вспенивания и расслоения.
7. Высокий процент инъектирования → высокий процент выхода продукта, эффективность и рентабельность.
8. Надежность эксплуатации при высокой производительности → эффективность, снижение затрат, рентабельность.
9. Эргономичный дизайн → простота обслуживания и мойки, снижение эксплуатационных затрат.
10. Отточенная система управления → простота управления, надежность и технологичность работы.

На шаг впереди конкурентов

Шведская компания AB GAROS приглашает всех на выставку «Агропродмаш», которая пройдет в Экспоцентре с 7 по 11 октября, где в павильоне «Форум» на стенде FD120 можно будет увидеть оборудование предприятия.

Гости выставки получают возможность больше узнать о компании, а также задать все интересующие вопросы на темы:

- новое поколение инъекторов AB GAROS: GSI 420, 620, 820 для мяса, птицы, рыбы;
- оборудование AB GAROS, которое успешно работает во многих странах Европы, Америки, Азии, Африки и Австралии;
- специфические возможности массажеров AB GAROS;
- выгодные преимущества автоматических станций подготовки рассола AB GAROS;
- уникальная система автоматической вакуумной транспортировки AB GAROS;
- полный комплект вспомогательно-го оборудования AB GAROS;
- технологические линии AB GAROS «под ключ» в различных комплектациях и с различными уровнями автоматизации под заказчика;

• этапы взаимодействия AB GAROS с заказчиком, начиная от разработки технического решения и до полного послепродажного сопровождения в течение всего цикла эксплуатации оборудования.

Перед встречей на выставке «Агропродмаш» мы задали несколько вопросов **топ-менеджерам AB GAROS Франсу Густафсону и Кристоферу Орловски.**

– **Г-н Густафсон, что для вас как владельца бизнеса является залогом его успеха?**

– Зарабатывать вместе с нашими клиентами – в этом и есть секрет успеха. Все клиенты являются нашими партнерами, с которыми мы объединены общей целью: быть успешными на рынке и получать соответствующую прибыль. Как только клиенты видят, что с помощью оборудования AB GAROS легко достигают цели, то остаются с нами навсегда.

– **Г-н Орловски, вопрос к вам как специалисту, который много делает для того, чтобы компания опережала своих конкурентов: за счет чего AB**

GAROS лидирует? Может, остальные игроки просто слабее?

– Как ни парадоксально это звучит, но как раз наоборот – мы выигрываем, потому что конкуренты очень сильны. Они знают о своих слабых сторонах гораздо больше, чем мы. А наш подход, напротив, заключается в том, чтобы изучить все сильные стороны конкурентов: это заставляет быть всегда в форме, постоянно развиваться, искать новые цели, решения. Ведь успешные поиски слабых сторон конкурентов могут создать иллюзию, что у них нет преимуществ, и двигаться дальше нет необходимости. Мы не допускаем подобной ошибки – это и позволяет быть хотя бы на шаг, но впереди. В современном бизнесе даже небольшое опережение может дать нашим клиентам огромные преимущества. И, как только что сказал г-н Густафсон, это позволяет компании зарабатывать вместе с ними. **Е**





ЧЕТКИЕ ЛИНИИ – КЛАССНЫЕ МАГАЗИНЫ
ОТ ИДЕИ К СОВЕРШЕНСТВУ

Компания: **Schrutka-Peukert GmbH**
E-C-Baumann-Str.13
95326 Kulmbach
www.schrutka-peukert.de

Камера созревания Dry Aged Beef Salt om Schrutka-Peukert



Компания Schrutka-Peukert представила на европейском рынке технологию Dry Aged Beef, которая может стать незаменимым инструментом в привлечении клиентов для владельцев фирменных магазинов и фермерских лавок с мясной продукцией.

Дry Aged Beef (говядина сухой выдержки) представляет собой высококачественный деликатес, который с давних времен известен в Соединенных Штатах и несколько лет назад был заново открыт в Германии. Примерно за шесть недель созревания в специальной камере говядина со спины туши фактически усыхает, при этом мясо теряет примерно треть своего первоначального веса.

Минимальная площадь
камеры – 1200×1500 мм при
минимальной высоте 2400 мм.

Цена: от 25 000 евро.

Монтаж включен.

Производство: 8 недель
с момента получения заказа.

Деликатес получается в результате процесса вызревания и сушки мяса в течение шести недель. Предполагается, что мясная туша попадает в камеру сразу после убоя и разделки животного. Обычно для приготовления говядины сухой выдержки используется мясо высшего сорта с высоким содержанием распределенного жира в мышцах. Используемые для этого говяжьи туши хранятся в подвешенном состоянии при температуре +1 °C и влажности воздуха 80% в специальной камере. За это время из-за испарения жидкости мясо теряет 20% своего веса. Чем меньше воды в мясе, тем интенсивнее получается вкус. К тому же ферменты придают говядине нежность и ароматный, ореховый оттенок. Непосредственно перед продажей удаляется сформировавшаяся за это время сухая корочка, что обеспечивает дополнительные 10% потери веса. Секрет удивительного вкуса этого мясного деликатеса состоит в том, что благодаря биохимическим реакциям, происходящим во время выдержки мяса, мышечная ткань размягчается и за счет этого усиливаются аромат и естественные вкусовые характеристики говядины.

Процесс созревания и сушки проходит в специальной камере, в которую можно не только заглянуть, но даже зайти. Новшеством, которое предлагает немецкий производитель Schrutka-Peukert, является задняя стена из кирпичей гималайской соли: она создает эффект соленого грота. Один из недостатков обычного метода приготовления говядины сухой выдержки – появление плесени и запаха разложения при столь длительном томлении мяса. Камера компании Schrutka-Peukert позволяет избежать этого благодаря наличию соленой стены. За счет мелких соляных частиц воздух обогащается,

что способствует высыханию, кроме того, соль обладает бактерицидными свойствами. Как следствие, продукт внутри обеззараживается и не портится. Благодаря такому новшеству в строении камеры мясник избавляет себя от множества дополнительной работы. Нет необходимости постоянно отслеживать возможность образования плесени и специально обрабатывать тушу говяжьим жиром, что в свою очередь меняет вкус конечного продукта.

Поскольку стоимость самого мяса, необходимого для приготовления такого деликатеса, достаточно высока, до последнего времени говядина сухой выдержки была доступна лишь посетителем стейк-хаусов или дорогих ресторанов. Но сегодня люди все больше обращают свое внимание на фермерские лавки, где можно купить продукты от производителя, свежие и высококачественные. Покупатели готовы заплатить чуть больше и взамен получить отличное качество и незабываемый вкус натуральных продуктов. Поэтому сегодня технология Dry Aged Beef как никогда актуальна и может стать изюминкой вашей лавки или магазина.

Для покупателей эффект не останется незамеченным: как только откроется дверь в камеру, приятный, свежий, ореховый аромат моментально наполнит все помещение. Такие шоу-камеры отлично впишутся в интерьер любого магазина с мясными продуктами.



Новшеством, которое предлагает немецкий производитель Schrutka-Peukert, является задняя стена из кирпичной гималайской соли: она создает эффект соленого грота.



Другой важный пункт – это эффект продажи при использовании Dry Aged Beef. Мастер-мясник подводит гостей к продуктам и рассказывает о том, откуда привезено мясо, какова стадия процесса, обсуждает особенности его строения, запаха и вкуса. Затем мясник может посоветовать, какую часть мяса лучше купить в зависимости от его приготовления. Покупатель видит перед собой то, что собирается приобрести, и общается на равных с продавцом, таким образом исчезает «барьер витрины».

Технология Dry Aged Beef заинтересовала специалистов мясной отрасли. Вяленое мясо, которое в США можно купить в любом месте, начинает все больше пользоваться спросом в Европе, и в Германии в особенности. Не только гурманов привлекает этот продукт – все больше любителей барбекю обращают на него внимание и не могут остаться в стороне, не попробовав такое мясо и не ощутив его несравненный вкус. В отраслевых средствах массовой информации все чаще появляются отзывы, возничают дискуссии об этом деликатесе.

Наличие такой камеры в магазине превращает вашу торговую площадку в своеобразный шоу-рум. Это выглядит необычно, красиво, интересно, создает особую атмосферу и располагает покупателей.

Что же касается специфики работы самой шоу-камеры, то, чтобы правильно использовать данный продукт и достичь наилучших результатов, нужно придерживаться следующих правил:

- правильного монтажа камеры для безупречной функциональности (точные размеры, вход со стороны, и т. п.);

- подключения к системе центральной канализации (HD 50);

- в камере должно быть LED-освещение, встроенное при четких указаниях исполнителя;

- площадь камеры должна соответствовать площади магазина;

- для презентации необходимо предоставить открытую панораму в магазин;

- не следует слишком часто открывать дверь и заходить в камеру, нарушая при этом внутренний микроклимат; при большом спросе следует продавать готовые мясные продукты камеры созревания из специальных смотровых холодильников;

- стекла должны быть сделаны под спецзаказ: тройной стеклянный слой, антибликовая поверхность;

- необходимо, чтобы камера внутри была полностью черной – это придает наиболее четкий и яркий контраст вашим продуктам;

- необходима гарантия правильной климатизации (+1 °C и 80% влажности воздуха);

- камера доставляется полностью готовая к подключению; агрегат с хладагентом и подключение обеспечивает местный техник.

Компания Schrutka-Peukert, которая предлагает сегодня камеры Dry Aged Beef Salt, гарантирует четкий процесс вызревания и высокое качество продукта при соблюдении данных требований. **Р**



Компания: **Ishida Europe, Россия и СНГ**
129164, Россия, Москва,
Ракетный бульвар, д. 16
тел.: +7 (499) 272-05-36
e-mail: info@ishidaeurope.ru
www.ishidaeurope.ru



Канал Ishida на YouTube:
[Ishidaeuropeldt](https://www.youtube.com/Ishidaeuropeldt)

Упаковка мясного фарша со скоростью 120 лотков в минуту

Компания Ishida Europe разработала и установила три упаковочные линии на заводе компании Embutidos F. Martinez R. S. A., лидирующего производителя мяса в Испании. Благодаря этому удалось отказаться от ручной работы с фаршем, а также увеличить скорость и эффективность. С момента загрузки фарша в лотки и до укладки лотков в ящики по трем линиям за каждую смену проходит около 7 тонн упакованного продукта.

Ishida и Martinez совместно работали над развитием и осуществлением этого



Технические специалисты компании Ishida разработали специальное программное обеспечение, чтобы соответствовать требованиям заказчика.

проекта. В состав линий вошли машины для подачи и запайки лотков, этикетировщики, металлоискатели, оборудование для проверки герметичности запайки шва лотка и роботизированные укладчики продукции в короба (IPS).

Большая часть оборудования была произведена компанией Ishida, поэтому заказчик ощутил на себе преимущества проведения всех проектных работ одной компанией и поставки оборудования одним поставщиком.

Фарш автоматически нарезается и взвешивается на конвейерных ве-



Упаковочные линии Ishida от станции заполнения лотков до запечатки в модифицированной атмосфере (температура фарша – от +3 до +5 °С).



сах, затем подается на лоток загрузочной станции. Автомат для подачи лотков Ishida может работать на скорости 120 лотков в минуту, разделять лотки и размещать их на конвейерной ленте в одну линию друг за другом.

Накопительный блок автомата для подачи лотков позволяет хранить большое количество лотков, вложенных друг в друга; контроль количества лотков осуществляется с помощью сенсора.

На следующем этапе лотки подаются на станцию загрузки. Здесь порции фарша (обычно 400 г или 1 кг) распределяются по лоткам. Координация лотков и порций фарша обеспечивается работой нескольких сенсорных датчиков, установленных перед станцией загрузки.

Максимальная скорость работы заправщика лотков Ishida QX-1100 достигает 200 упаковок в минуту. Сенсорные датчики, расположенные на подающем конвейере машины, контролируют длину каждого проходящего лотка. Если он имеет неправильную длину (это происходит в случае, когда лоток перекосялся или вместо него находится инородный предмет), конвейер останавливается и оператор выпрямляет лоток (или удаляет инородный предмет) и восстанавливает работу конвейера.

Точный контроль температуры заправки лотков позволяет получать плотный и безопасный шов. После выхода из трейсилера QX-1100 на лотки наносится этикетка. Каждый лоток проходит через станцию автоматического контроля качества, содержащую металлодетектор, устройство проверки герметичности шва и систему визуального контроля.

Устройство проверки шва Ishida выявляет в лотках отверстия диаметром от 1 мм на скорости 140 упаковок в минуту.

Система визуального контроля проверяет правильное расположение этикетки. Система взаимодействует с устройством MIS, проверяющим информацию на штрих-кодах и текст (дату и другую информацию по упаковке).

В конце каждой линии лоток достигает роботизированной системы укладки в короба Ishida IPS, которая может распределять лотки в короба на скорости до 150 упаковок в минуту. Такая система обеспечивает гибкость при заполнении ящиков: каждый слой может быть сортирован таким образом, что удастся достичь лучшей устойчивости лотков в многослойном ящике. Система также может укладывать неполные слои, что очень важно

при необходимости упаковки определенного количества лотков.

Линии заказчика работают на скорости 100 упаковок в минуту с лотками в 400 г и на скорости 80 упаковок в минуту с лотками весом 1 кг, что намного превышает скорость в те времена, когда порции липкого мяса необходимо было взвешивать и упаковывать вручную.

Сегодня такую скорость работы линии не просто реально достичь, ее можно увеличить. «Это оборудование может работать на еще более высоких скоростях: лимитирующим фактором является скорость, на которой изготавливается мясной фарш» – говорит **директор завода Хосе Луис Темпрадо Перес (Jose Luis Temprado Perez)**.

Упаковка лотков, содержащих 1 кг фарша, в ящики с нанесением этикетки и проверкой качества продукта занимает 15 минут. Температура продукта поддерживается на уровне -1°C до момента упаковки в модифицированной атмосфере ($\text{O}_2 + \text{CO}_2$ в пропорции 70:30). Далее температура поддерживается ниже $+4^{\circ}\text{C}$.

Срок хранения фарша увеличивается до девяти дней. При этом средняя эффективность оборудования достигает 90% и не опускается ниже 80%. ■

Области применения:

смешивание, варка, жарка и пассивировка, жарка на масле с постоянным перемешиванием, варка, охлаждение и сгущение под вакуумом, криогенное охлаждение и охлаждение рубашкой.



Продукты со степенью вязкости от низкой до умеренной:

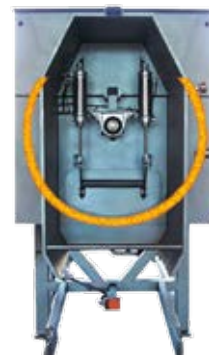
Варочный аппарат BlenTherm может эффективно применяться для продуктов с высокой степенью вязкости, работающая на пониженном режиме. Это относится к таким продуктам, как измельченное рубленое мясо, наполнители для лазаньи, мясные смеси и т. д.

Модели аппаратов	Объем в литрах
BT-24030	229
BT-24060	459
BT-28060	626
BT-31072	920
BT-36072	1243
BT-40080	1880
BT-42096	2302
BT-54096	3703
BT-60096	4460



Горизонтальный варочный котел с одним смесителем модель **BlenTherm™**

BlenTherm™ – это варочный котел горизонтального типа с одним смесителем. Машина великолепно подходит для варки продуктов со степенью вязкости от низкой до умеренной.



ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ

Конструкции рубашки и скребка оптимизированы для обеспечения самой эффективной теплопередачи и более высокой производительности, чем у аналогичных машин.

Гибридная односегментная ленточно-лопастная мешалка производит мягкое перемешивание продукта в горизонтальном направлении, автоматически меняя направления своего движения на противоположное. При этом горизонтальное перемешивание продукта комбинируется с его вертикальным направлением вверх.

Представитель компании Blentech в России и СНГ:
ООО «Технологии Пищевой Промышленности»
107031, Москва, ул. Петровка 17, стр.4, подъезд 3, офис 66-67.
Тел.: +7 (495) 628 80 40 Факс: +7 (495) 621 20 38
E-mail: cpiruv@mail.ru; cpimg@mail.ru Internet: www.blentech.com

Blentech
corporation

Ключевые элементы:

Горизонтальное перемешивание с автоматическим реверсивным движением: мешалки и форма лотка сконструированы таким образом, чтобы обеспечивалась равномерная варка продукта и полностью устранялись «мертвые зоны».

Система скребков двунаправленного действия: Blentech разработал и запатентовал скребки, которые покрывают всю зону теплопередачи и сконструированы таким образом, чтобы максимально усиливать теплопередачу, а также минимизировать или полностью устранять скопление продукта и его прилипание к стенкам варочного аппарата.

Контурная (оберточная) паровая рубашка:

Собственная уникальная конструкция рубашки оптимизирована для увеличения эффективности теплопередачи. Коэффициент теплопередачи «от поверхности к продукту» у варочных машин Blentech на 50% больше, чем у полусферических котлов или традиционных смесительных машин с рубашкой.

Гибкость в работе с разными по объему партиями продукта:

Многозонная поверхность рубашки дает возможность выбора ее производительности и, соответственно, обеспечивает ее способность принимать как маленькие, так и большие порции продукта.

Области применения:

смешивание, варка, пассировка, жарка на масле с постоянным перемешиванием, варка и охлаждение под вакуумом (до 5°C), сгущение под вакуумом, охлаждение рубашкой и криогенное охлаждение.



Основные характеристики

Конструкции рубашки и скребка оптимизированы для обеспечения самой эффективной теплопередачи и более высокой производительности, чем у аналогичных машин.

Имеются две горизонтальные ленточные мешалки для однородного смешивания продукта.



Продукты со степенью вязкости от умеренной до высокой:

Мясной фарш, концентрированные супы и суспензии, чили, джемы, варенье и желе, мясо тако, начинки для блинчиков, наполнители для лазаньи, начинки для пирогов, тушеное мясо, соусы и готовые блюда.

Оригинальный варочный котел с двойным смесителем модель VersaTherm™

VersaTherm™ – это варочный котел горизонтального типа с двойным смесителем. Машина оптимизирована для варки самых разнообразных вязких продуктов.

Модели аппаратов	Объем в литрах
TP-15015	93
TP-15030	190
TP-18030	255
TP-18044	379
TP-18064	569
TP-20070	756
TP-22088	1136
TP-24096	1515
TP-26102	1890
TP-28106	2271
TP-28133	2840
TP-31144	3786



Циклическая термообработка: Blentech разработал собственную систему теплового расширения, которая позволяет варочному аппарату работать без ограничений во время теплового расширения и сжатия.

Система уплотнения Disc-seal: система уплотнения механического вала Blentech спроектирована таким образом, что ее очень удобно мыть. Она разбирается без использования инструментов. Эта уплотнительная система устраняет износ вала мешалки и обеспечивает ее долгий срок службы.

Рабочий объем *Работоспособность рассчитывается до конца мешалки.

Стандартные функциональные возможности: Частотно-регулируемый электропривод; контурная (оборточная) паровая рубашка (4,2 кг/см), сконструированная по нормам ASME; датчики температуры KEB соединены с системой программируемого контроллера ПК; верхний кожух крепится на шарнирах; гибридные мешалки собственной разработки с автоматическим реверсом; поворотные полимерные скребки; механическая система уплотнения DiscSeal; разгрузочный клапан с пневмо-управлением; конструкция из нержавеющей

стали с покрытием стеклопорошковым; система контроля пара. Blentech выпускает варочные аппараты в различных модификациях уже более 26 лет. Знания и опыт, накопленные за этот период, позволили нам создать эффективную машину, требующую минимум эксплуатационных затрат.

Варочные аппараты Blentherm являются универсальными и эффективно применяются для значительного спектра продуктов от полувязких смесей измельченного мяса до супов, соусов и жидких масс/нашицы. Машины разрабатываются под индивидуальные требования заказчика и имеют более 40 опций для конкретного продукта. Конструкция машин

разрабатывается с учетом максимального удобства мойки и обслуживания. Они не только удовлетворяют существующие санитарно-эпидемиологические требования к машинам в пищевой промышленности, но даже превосходят их.

Платформа с программируемым контроллером оснащена богатым выбором рецептуры для различных продуктов и имеет выход в сеть Ethernet.

Электрическое напряжение и электрические компоненты машин полностью отвечают требованиям международных энергетических стандартов.

Машины имеют все необходимое для встраивания в автоматизированные технологические линии пищевого производства.

BERTSCHlaska



Автор:
Хуберт Хакль,
генеральный директор

«Берч-Ласка», Вена
А-1030 Австрия, г. Вена,
Баумгассе, 68
тел.: +43 1 795-74-0
fax: +43 1 798-56-22
e-mail: bertschlaska@bertsch.at

«Берч-Ласка», Москва
119034, Москва,
Коробейников переулок, д. 22 стр. 3
тел.: +7 (495) 695-12-50; +7 (495) 695-12-60
факс: +7 (495) 695-12-71
e-mail: office@bertsch-laska.ru

«Берч-Ласка», Краснодар
350015, г. Краснодар,
ул. Красноармейская, 116/2
тел.: +7 (861) 259-69-58
факс: +7 (861) 259-69-58
e-mail: office.krasnodar@bertsch-laska.ru
www.bertsch.at

BERTSCHlaska: качество и профессионализм

Компания BERTSCHlaska уже свыше 40 лет занимается экспортом оборудования. Наша общая программа включает в себя как проектирование с нуля убойных и мясоперерабатывающих цехов (Green Field Projects), так и поставку оборудования для предприятий по переработке мяса, птицы, рыбы, по производству колбасных изделий, а также монтаж, пуск в эксплуатацию, обучение и технологическое сопровождение.

Оборудование для убоя и охлаждения

Убойные цеха могут проектироваться как отдельные монолинии и как комбинированные линии по убою КРС, свиней или овец. Они оснащаются установками для обработки побочных продуктов, а также комплектуются системами логистики.

В области охлаждения, наряду с климатизацией помещений, приемными шлюзами, обвалкой, стандартизацией рабочих помещений (в частности для производства сырокопченых колбас), наш объем услуг включает охлаждение и глубокую заморозку.

Обвалка и разделка мяса

Сегодня отмечается тенденция роста требований к современным предприятиям по разделке мяса, к производительности, поискам экономичных решений, эргономичности рабочих мест и качеству продукта. Эта тенденция будет расти и в будущем. В зависимости от технологии обвалка мяса осуществляется на отдельных рабочих местах или на автоматизированном транспортере с распределением рабочих процессов.

Вакуумно-упаковочное оборудование

В сфере вакуумной упаковки мы предлагаем технически продуманные камер-



ные машины и термоформовочные машины глубокой вытяжки, а также всю периферию от машин для нарезки до систем взвешивания и этикетирования.

Оборудование для производства мясных и колбасных изделий

Для экономически выгодного производства высококачественных колбасных продуктов необходимо первоклассное производственное оборудование, а также новые технологии. Современная мясная промышленность немыслима без волчков, мешалок, куттеров и блокорежек, входящих в программу поставок компании BERTSCHlaska, которая также включает вакуумные шприцы с высокопроизводительными переключателями для промышленного производства сосисок.

Производственные линии LASKA проектируются с учетом индивидуальных потребностей пользователя. Перерабатывающие машины, например, мясорубки или мешалки, а также волчки-мешалки, установки для тонкого измельчения или куттеры могут комбинироваться в соответствии с конкретными требова-

ниями. Эти машины объединяются в автоматические производственные линии и дополняются ленточными конвейерами, шнековыми транспортерами, насосными системами, металлодетекторами, системами анализа, установками стандартизации с автоматическим контролем веса, а также приспособлениями для дозирования специй и жидкости.

Для обеспечения оптимального производственного процесса и во избежание простоев необходимы соответствующая механическая привязка и комплексное объединение в сеть этих машин и компонентов.

Термическая обработка

Универсальные термокамеры непрерывного действия, представляющие собой комбинацию из камеры для копчения, варки и интенсивного охлаждения с автоматической системой транспортировки копильных рам; климатические камеры холодного копчения до 40 копильных рам; климатические камеры сушки площадью до 300 м²; оборудование для чистых помещений зоны упаковки; системы душирования с мелкодисперсным распылением воды, – все они являются важными пунктами нашей программы поставок.

Транспортная и складская логистика

BERTSCHlaska разрабатывает и интегрирует разнообразные концепции складского и подъемно-транспортного оборудования. Спектр программы компании охватывает оборудование от простого гравитационного склада с подачей вручную или транзитного склада с автоматизированной перегрузкой с программным обеспечением до передвижения европаллет при помощи считывания штрихкода, а также подъемных устройств для складирования контейнеров или их обратной отправки с предварительной обработкой в современных моечных машинах.

Посетите нас на выставке «Агро-продмаш-2013» в павильоне «Форум», стенд FD110! P



АГРОПРОДМАШ
Москва / Россия
7.-11.октября 2013

ПАВ. ФОРУМ, СТЕНД FC050

EXPERT SLICING SOLUTIONS *by Tradition*



Dipl.-Ing.
Schindler & Wagner GmbH & Co KG

Manfred-Schindler-Strasse 1
D-73655 Pluederhausen
Germany
www.schiwa.ru



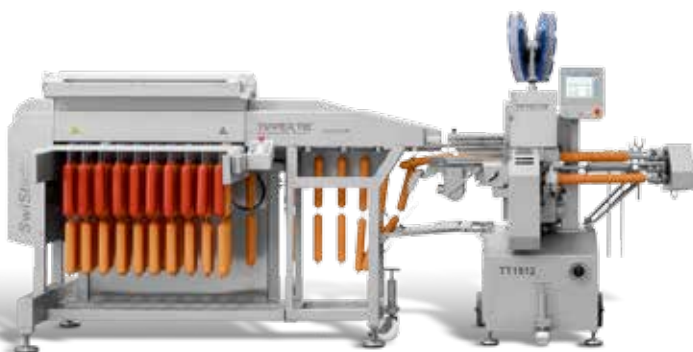
Разработчик и производитель
автоматических
высокотехнологичных линий для
нарезки, взвешивания и упаковки
колбасы, ветчины, бекона, мясных
деликатесов, сыра и мяса.

Success Systems.

www.tippertie.com

SwiStick

- Сокращение затрат труда за счет автоматизации
- Эргономичный дизайн для удобства использования
- Высокая производительность – подвесная система до 100 петель / мин
- Техническое и сервисное обслуживание и удобное благодаря гладкой поверхности из нержавеющей стали
- Системное решение из одних рук: SwiStick, клипсатор, клипсы, петли и этикетки



TIPPER TIE Inc.
2000 Lufkin Road
Apex, NC 27539 США
Тел. +1 919 362 8811
Факс +1 919 362 4839
infoUS@tippertie.com

TIPPER TIE TECHNOPACK GmbH
Otto-Hahn-Strasse 5
21509 Glinde/Германия
Тел. +49 40 72 77 04 0
Факс +49 40 72 77 04 100
infoDE@tippertie.com

TIPPER TIE ALPINA GmbH
Waldau 1
9230 Flawil/Швейцария
Тел. +41 71 388 63 63
Факс +41 71 388 63 00
infoCH@tippertie.com

TIPPER TIE™
SOLUTIONS THAT WORK. A DOVER COMPANY



Компания: **ООО «Поли-клип Систем»**
 Россия, 123007, Москва, ул. Гризодубовой, 1А
 тел.: +7 (499) 530-01-94,
 факс: +7 (499) 530-18-46
 e-mail: polyclip@polyclip.ru
 www.polyclip.com

Клипсование на новом уровне продуктивности

Автомат двойного клипсования FCA 160 не знает равных в продуктивности. Высокая скорость клипсования достигается новой системой управления PC100, которая обеспечивает более быструю обработку сигналов.

Возможности новых разработок

Кроме того, еще две разработки Poly-clip System обеспечивают новый уровень производительности: автоматическая система торможения и новая панель управления Safety Touch. Улучшенная модель FCA 160 еще более надежно обжимает искусственные, фиброзные или коллагеновые оболочки в диапазоне от 38 до 160 мм при скорости до 160 тактов в минуту. В сочетании с высоким уровнем автоматизации FCA 160 задает мировой стандарт в области производительности.

Высокая скорость клипсования самых разнообразных продуктов – еще одна сильная сторона автомата. Рентабельность этого высокотехнологичного клипсатора, во многом обусловленная новой системой управления PC 100, поражает. Обновление ПО машины производится через USB-интерфейс согласно стандарту WS-Food Standard. По запросу клиента возможно и дистанционное обслуживание. Контроллер обрабатывает сигналы значительно быстрее и более однозначно, что ведет к улучшению диагностики ошибок. Время ожидания в случае перезагрузки составляет всего несколько секунд. Выключение занима-



ет только восемь секунд, включая сохранение данных.

Контроллер FCA 160 оснащен новой панелью управления Safety Touch. В процессе разработки панели во внимание были приняты сложные условия производства, поэтому ее поверхность устойчива к нанесению царапин и порезов, водонепроницаема и выдерживает требования гигиенизации. Дисплей панели Safety Touch теперь стал больше по размеру, имеет более высокое разрешение и легче моется. Диагностика ошибок тоже стала проще. FCA 160 отличается од-



FCA 160 – автоматизированный и саморегулируемый процесс клипсования колбасных оболочек.

нозначным обозначением возможных ошибок с помощью текста и символов прямо на панели Safety Touch.

Тормоз оболочки представляет собой интересное решение, которое обеспечивает автоматизацию и безопасность процессов.

Оптимально упакованный конечный продукт увеличивает прибыль

Раздвигающийся фаршевытеснитель в комбинации с клипсами R-ID также способствует увеличению прибыли. Благодаря им продукт имеет более привлекательный вид, а короткие и плоские торцы колбасных батонов обеспечивают больший выход конечного продукта при нарезке. Форма клипс R-ID создает симметрично ровные складки оболочки; клипса сидит точно в центре хвостика и благодаря измененному внутреннему профилю обладает еще большей удерживающей силой, обеспечивая непроницаемый для бактерий обжим соответствующих искусственных оболочек. Все это значительно расширяет возможности реализации продукции. Геометрическая форма пуансонов и матриц с безопасным покрытием снижает степень износа. Оригинальные клипсы с покрытием Safe-Coat сертифицированы Институтом Фрезениус и устанавливают еще один стандарт качества и гигиены (производство прошло дополнительную сертификацию по стандарту ISO 22000 с соблюдением требований HACCP). **Р**

PSS SCG 200 | Speed Combi Grinder

Высокоскоростной волчок PSS SCG 200 обеспечит Вам более высокую скорость на пути к успеху. Резка замороженных блоков (-25°C) с экономическим 55kW главным приводом.
Свяжитесь с нами ещё сегодня!



AGROPRODASH
Russia, Moscow
7-11.10. 2013 Hall Forum, Stand FC140

PSS SVIDNÍK, a.s.
Sovietských hrdinov 460/114
089 01 Svidník, Slovakia

tel.: +421/54/7862 111
fax: +421/54/7520 904

predaj@pss-svidnik.sk
www.pss-svidnik.sk

МОДУЛЬНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ FINMODULES обеспечивают быструю и надежную окупаемость вложений!

- Уникальные финские модульные технологии
- Убой скота, переработка мяса, рыбы, молока, дикоросов
- Полный комплект необходимого производственного оборудования
- Оснащены промышленным холодом и системами мониторинга
- Все необходимые системы обеспечения смонтированы на заводе
- Возможность лизинга модулей вместе с оборудованием
- Производство начинается сразу по окончании поставки модулей
- Быстрота изготовления и монтажа
- Каждый проект индивидуален
- Обучение персонала и сервис
- Возможность оперативно переместить предприятие



AGROPRODASH

Ждем Вас:
Павильон 2, зал 1,
стенд 21D50



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

SCHALLER®
PREMIUM

ЗАО «ШАЛЛЕР»
Россия, 115054, Москва,
Павелецкая площадь, д. 2, стр. 2
тел.: +7 (495) 797-63-33
факс: +7 (495) 797-63-44
e-mail: office.moskau@schalleraustria.com
www.schalleraustria.com

«Венская», «Московская», «Одесская»...

Названия большинства варено-копченых и полукопченых колбас имеют выраженный региональный характер: идет ли речь о западноевропейской классике – «Брауншвейгской», «Венской» или «Тирольской» – или о восточноевропейской – «Польской», «Одесской», «Московской» или «Казацкой». Эти колбасы отличаются друг от друга тем или иным видом сырья, применяемым в зависимости от традиций региона, где они производятся, а также зернистостью и, разумеется, вкусом.

Колбасы варено-копченые и полукопченые

В разных странах традиционно сложились свои представления, какие колбасы считать полукопчеными, а какие – вареными. Так, в Австрии и Германии, например, колбаски с грубой структурой, в том числе колбаски-гриль, относятся к группе вареных колбас, несмотря на то, что в процессе их производства они могут подкапчиваться. К полукопченым же колбасам принято относить прежде всего колбасы с региональными, туристическими названиями (например, «Бергштайгер» – что переводится как «скалолаз») и прошедшие усушку не менее 30%, а порой и 40%. Это позволяет брать такие продукты с собой в дорогу, ведь храниться они могут и при комнатной температуре.

В России данный вид колбасных изделий разделяют на две группы, что изначально должно было отражать особенности технологического процесса. Однако технический прогресс с годами практически стер различия в термической обработке полукопченых и варено-копченых колбас. Тем не менее,

закрепившиеся обозначения используются и поныне, но несут в себе уже дополнительный смысл.

Варено-копчеными колбасами считаются продукты высшего сорта, имеющие либо мелкозернистую сервелатную структуру, как, например, «Венская», либо крупный мясной рисунок («Московская» варено-копченая колбаса). К полукопченым колбасам, прежде всего, относятся продукты, произведенные на базе единого фарша. Это дает возможность разрабатывать экономичные рецептуры, где наряду с правильным подбором вкуса технологии необходимо позаботиться и об отличной консистенции и откусываемости.

Национальные традиции

Истоки современных сортов колбас можно найти в средневековой Европе. Наибольшее разнообразие пришло к нам из Германии и Польши, где колбасы стали важной частью культуры питания, и конечно, из Австрии, где местные традиционные продукты соединились с представителями всех соседних стран.

Так, среди традиционных австрийских колбас можно встретить не только «Венскую» или «Тирольскую», но и «Брауншвейгскую», «Польскую», «Краковскую», «Шпиговую» и «Дебреценские» колбаски.

Австрийская традиция и в компании «Шаллер» сформировала целый ряд ярких комплексных пряных смесей для копченых колбас в ассортименте Schaller Premium®.

Например, для производства вареной салями «По-венски», варено-копченых и полукопченых колбас мелкозернистой структуры и сервелатов идеально подойдет смесь пряностей «Венская Комби». Основными в ней являются ноты черного перца, чили и мускатного ореха. Что интересно, она также подходит для изготовления рубленых полуфабрикатов, в том числе в тесте, и сырых колбасок.

При производстве не очень острых полукопченых колбас типа «Домашней» и «Таллинской» стоит использовать смесь пряностей «Польская Комби» с выраженным ароматом черного перца и мускатного ореха. Эта смесь содержит включения дробленого перца.

Для такой популярной на российском рынке колбасы, как «Московская», а также других говяжеемких варено-копченых колбас типа «Имперская» в ассортименте Schaller Premium® есть смесь пряностей «Московская Комби К» с нотами черного перца и мускатного ореха.

«Тирольская Комби», «Болонская Комби», «Брауншвейгская Комби» и множество других высококачественных смесей специй из обширного ассортимента Schaller Premium® помогут произвести любой желаемый вид варено-копченых и полукопченых колбас, а также многих других мясных продуктов. Технологи компании с удовольствием продемонстрируют все возможности вышеописанных и других продуктов Schaller Premium®. Компания всегда готова поделиться идеями, опытом, знанием рынка и тенденций, оказать необходимую технологическую поддержку и помочь в разработке индивидуальных продуктов и решений для конкретного производства! **Р**





Компетентность по всей линии

**AGRO
PROD
MASH**

Посетите нас: павильон 2.1, 21В60 (стенд MATIMEX), 07.- 11.10.2013

alco
food-machines



top | crump

Инновационная панировочная техника

- покрытие различными сортами панировки или мукой
- равномерное распределение на верхней и нижней стороне



in | form

Формовочная машина

- нежное 2Д + 3Д придание форм
- точное порционирование
- формы с максимальным разнообразием продуктов

■ измельчение ■ перемешивание ■ формовка ■ нанесение покрытий ■ обжарка ■ варка ■ охлаждение ■ заморозка
www.alco-food.com ■ Kreienbrink 3 + 5 ■ D-49186 Bad Iburg



Фирма
ALLTEX
будет рада видеть Вас
на выставке
Агропродмаш-2013
с 7 по 11 октября
среди гостей
нашего стенда **F0090**
в павильоне
Форума!

ALLTEX
■ ВСЕ ИЗ ОДНИХ РУК

Проектирование пищевых предприятий
Оборудование для мясо-, птице-
и рыбопереработки
Упаковочное и взвешивающее
оборудование
Запасные части и расходные материалы
Специи и добавки
Сервис



www.alltex.ru



Dipl.-Ing. Schindler & Wagner GmbH & Co KG

tel.: +49 7181 8070 0
fax: +49 7181 8070 60
e-mail: info@schiwa.de
www.schiwa.ru

Korrespondenzadresse:
Postfach 125
D-73651 Plüderhausen

Hausadresse:
Manfred-Schindler-Str. 1
D-73655 Plüderhausen

«Шива»: меньше – не значит хуже



В сентябре специалистами компании «Шива» была введена в эксплуатацию автоматическая линия нарезки и укладки на базе нового слайсера HSSL 1010.

«С вводом этой линии в эксплуатацию мы с успехом завершили цикл проектирования и конструирования нового универсального автоматического слайсера, предназначенного в первую очередь для производств с небольшими объемами нарезки, – рассказывает **главный конструктор фирмы Schindler & Wagner Мартин Кнура**. – При создании этого слайсера мы использовали наилучшие технические решения с учетом нашего многолетнего опыта. Одним из таких решений является единственный в мире дизайн "Schiwa Walk-in-Design", который обеспечивает прямой доступ ко всем основным узлам и механизмам слайсера и позволяет персоналу проводить техническое обслуживание и очистку наиболее эргономичным образом».

EXPERT SLICING
SOLUTIONS *by Tradition*

Визитная карточка компании

Название: «Шиндлер и Вагнер ГмбХ»
Страна: Германия
Год основания: 1966 г.

Приглашаем Вас
посетить наш информационный
стенд на выставке
«Агропродмаш-2013»
с 7 по 11 октября.

**Павильон «Форум»,
стенд FC050**

Линии нарезки и укладки «Шива» создаются по принципу "all-in-one". Все отдельные компоненты линии управляются при помощи оригинального программного обеспечения собственной разработки с центрального пульта управления. Это позволяет надежно согласовывать и синхронизировать работу всех узлов, блоков и механизмов и обеспечить бесперебойную работу совместно с упаковочным оборудованием.

«Как и слайсеры других типов, новый HSSL 1010 при использовании совместно с автоматической линией укладки SCV 26 или полуавтоматической SCV 22 является гибким в применении и удовлетворяет любой маркетинговой цели, – отмечает **менеджер фирмы по сбыту Бернд Вайсфлог**. – Линия на основе слайсера HSSL 1010 благодаря своим размерам проще вписывается в условия существующих производственных помещений. Тем не менее и не смотря на свою миниатюрность, слайсер позволяет надежно производить нарезку всех без исключения промышленных продуктов, таких как колбаса, ветчина, бекон, свежее охлажденное бескостное мясо и сыр. Также слайсер оснащен новыми автоматическими захватами для продукта, которые позволяют минимизировать размер последнего куска и увеличить полезный выход продукта».

В настоящее время «Шива» занимает ведущую позицию на мировом рынке специализированных линий для нарезки. Главнейшими направлениями дальнейших разработок фирмы являются точность нарезки, высокая производительность установок, их надежность, а также непрерывное техническое улучшение.

Высококачественное порционирование сырья и получение высокоточного веса каждой порции достигается за счет использования различных ноу-хау компании, основанных на более чем 45-летнем опыте исследований, разработки и производства автоматических линий нарезки, например таких, как использование туннельного сканера для получения трехмерной математической модели нарезаемого продукта и уникального метода обработки полученной от него информации.

Специалисты компании всегда готовы создать индивидуальную компоновку линии, идеально подходящую к условиям конкретного производства, выполнить техническое согласование линии с имеющимся или желаемым упаковочным оборудованием. ■

RHB

www.rhb-group.com

Будем рады видеть вас
на выставке «Агропродмаш-2013»
7–11 октября, «Экспоцентр»



Стенд 22D40

Павильон №2

Зал №2

Предлагаем лучшее
www.rhb-group.com





Компания: **Sventa AG**
121099, Москва,
Большой Девятинский пер., д. 5
тел.: +7 (495) 937-42-16
факс: +7 (495) 783-47-64
e-mail: info@sventa.ru

Sventa: секрет успеха

Средняя продолжительность существования компании составляет в среднем от 18 до 20 лет. Швейцарская фирма Sventa AG работает на российском рынке оборудования для мясоперерабатывающей промышленности уже более двух десятилетий – и не просто работает, а продолжает расти и развиваться.

За последние годы компания стала известной во всей России и в других странах СНГ. В чем же секрет успеха? Ответ довольно прост: мы представляем лучших производителей мира, высококачественное оборудование которых помогает мясной продукции соответствовать европейским стандартам качества и быть конкурентоспособной как на внутреннем рынке России, так и на международном.

Sventa AG ассоциируется со стабильностью и гарантией успеха своих клиентов. На выставке «Агропродмаш-2013» специалисты компании будут рады представить как новинки оборудования по мясопереработке, так и уже годами подтверждающие свою надежность и эффективность машины, ставшие популярными среди самых успешных производителей мясных продуктов во всей Европе. Компании, которых представляет Sventa AG, хорошо известны по всему миру и заработали репутацию лучших в отрасли.

На выставке сервисные инженеры, менеджеры компании и представители фирм-производителей оборудования предложат клиентам лучший сервис и дадут полезные советы не только в выборе оборудования, но и в усовершенствовании самого процесса производства.

Из нового оборудования можно будет познакомиться с куттером TTChor от Tirrer Tie. Также посетители увидят машины TTBag и TTBag H для упаковки тушек курицы, которые будут представлены на выставке такого мас-



Можно будет познакомиться с новинкой от Tirrer Tie – куттером TTChor 55.



Компания Маја впервые представит новую машину для снятия шкуры BXA plus 554.

штаба впервые. Несмотря на это, данное оборудование уже завоевало сердца производителей курятины в России и Украине. В нашей стране данные машины используются на птицефабриках в Пензе, в Ставропольском и Краснодарском краях. Один из крупнейших производителей куриного мяса на Украине успешно работает на этом оборудовании; кроме того, оно заинтересовало одну из больших птицефабрик. Также будут представлены всем известные клипсаторы компании Tirrer Tie: от ручных до автоматических.

У гостей и участников выставки будет возможность увидеть оборудование Handtmann, которое имеет превосходную репутацию и станет отличным решением для вашего бизнеса. Разумеется, будет представлена установка фирмы «Фессманн» – Turbomat T3000 2 W.

Не забыты также льдогенераторы и шкуроемщики фирмы Маја, уникальные серво-инъекторы Guenther GPA 600, блокорежки компании Magurit и волчки от Mado. Кстати, Маја впервые представит новую машину для снятия шкуры BXA plus 554.

Выбирая компанию Sventa, клиенты получают гарантию стабильности и роста. Это было подтверждено агентством D&B в марте этого года, когда Sventa получила высший показатель надежности в рейтинге швейцарских компаний. **Р**



Приглашаем вас на выставку
«Агропродмаш-2013»
с 7 по 11 октября

Павильон «Форум»,
стенд FC080

«Эндерс – они поставят всё, что мне нужно
для ежедневного производства.
Только один поставщик!
Супер качество и лучшие цены».



1.
Нож обвалочный
с изогнутым
лезвием



2.
Нож обвалочный
с прямым
лезвием



3.
Нож
жиловочный



4.
Мусат



5.
Рабочий халат



6.
Кольчужный
фартук



7.
Перчатка
кольчужная



8.
Блок для
хранения
ножей



Stable Micro Systems занимает лидирующую позицию в разработке и производстве оборудования для анализа текстуры. Приборы компании используются в лабораториях всего мира для тестирования продукции различных отраслей промышленности, в том числе пищевой, упаковочной, фармацевтической, косметической, а также производства краски и пленки.

Stable Micro Systems

Представительство в России:

Компания «СИМАС»

Москва, Варшавское ш., д. 125, стр. 1

тел.: +7 (495) 980-29-37

e-mail: info@simas.ru

Новый прибор эталонной точности

Компания Stable Micro Systems, лидер в области создания приборов для анализа текстуры продуктов, выпустила на рынок прибор Meullenet-Owens Razor Shear (MORS) для определения мягкости мяса птицы.

С помощью MORS можно осуществлять самый точный, быстрый и простой анализ мягкости мяса, что имеет большое значение для потребителей. Производители чаще всего прибегают к сенсорному тесту – дорогостоящему и отнимающему много времени.

Прибор Meullenet-Owens Razor Shear позволяет определить сопротивление мяса надрезу ножом с острым лезвием, установленным в анализаторе тексту-

ры TA.XTplus. Узкое лезвие, погружаемое на глубину 20 мм, делает на образце неглубокие надрезы, чем выгодно отличается метод MORS от традиционных испытательных приборов или проводимых вручную испытаний. Повторяемость прибора также оптимизирована: нож несложно снять и заменить на новый для каждого теста, если требуется исключительная острота лезвия.

Проведенные испытания MORS показали, что прибор позволяет выполнять 60 измерений в час. Это в два раза больше, чем с помощью прибора Allo-Kramer, являющегося одним из наиболее известных инструментов тестирования. Allo-Kramer (метод измерения

нажатием несколькими ножами), а также Warner-Bratzler широко используются для определения мягкости мяса птицы и являются стандартными методами тестирования в пищевой промышленности. Однако, как было замечено, результаты, получаемые с помощью этих приборов, существенно зависят от размеров образцов. В тесте MORS этой проблемы не существует.

Предполагается, что новый прибор удачно сочетает преимущества сенсорной оценки вручную и инструментальной, при этом надежность результатов остается столь же высокой, а анализ выполняется быстрее, чем с помощью других приборов. Метод MORS основан на анализе целого, неповрежденного филе птицы. Это позволяет свести к минимуму погрешности, возникающие в процессе приготовления образца, сокращает время на его подготовку и является более простым способом тестирования. Компания Stable Micro Systems утверждает, что новый инструмент позволит существенно облегчить тестирование и экономит время и затраты на специалистов, необходимые для проведения рутинного контроля характеристик мяса птицы.

При расчете усилия разреза ($N^*/мм$) за основу принимается поверхность образца, находящаяся под кривой деформации от начала до конца теста. Прибор также регистрирует минимальное усилие (N). Оба результата используются для установления мягкости мяса. В процессе тестирования на филе делается четыре или более надрезов в заранее обозначенных местах, что позволяет достоверно определить степень мягкости мяса.

Прибор Meullenet-Owens Razor Shear и метод тестирования являются результатом исследований и совместной работы доктора наук Жана-Франсуа Мулене (Jean-François Meullenet) и профессора Кейси Оуэнс (Casey Owens) из Арканзасского университета. ■



Компания: **ЗАО «Силд Эйр»**
Москва, ул. Смольная, 24 Д, 8 эт.
тел.: +7 (495) 795-01-01,
факс: +7 (495) 795-01-00
e-mail: cryovac.cismkt@sealedair.com
www.sealedair-emea.com

Качество, цена, функциональность – три слагаемых успешного продукта

Sealed Air – ведущая мировая компания в сфере разработки и производства упаковочных решений для продуктов питания, которая продолжает инвестировать в Россию. О планах предприятия и взгляде на российский рынок мы поговорили с **Жеромом Перибером**, президентом компании Sealed Air.

Вы работаете в России уже более 20 лет. Расскажите, что изменилось за это время?

– В настоящее время объемы продаж компании в России составляют более 150 миллионов долларов. Здесь производится 85% упаковочной продукции Sealed Air под брендом Cryovac®, и эта цифра постоянно растет.

Надо сказать, что за последние 10–15 лет Россия проделала большой путь – от мяса, завернутого в газету, до передовых упаковочных технологий. Такой же большой, как и компания Sealed Air, история которой началась 50 лет назад в США с изобретения пузырчатой пленки. В 2011 году с приобретением Diversey, ведущей компании в сфере гигиены пищевых производств, мы заняли лидирующие позиции в области упаковки продуктов питания.

Мы первыми обратили внимание на важность гигиены на производстве и ее влияние на качество и безопасность конечного продукта. Это позволило компании предложить революционные решения в сфере защитной упаковки.

Сегодня компания является глобальным лидером в области пищевой безопасности и сохранности, производственной гигиены и защиты продукции,



Жером Перибер,
президент компании Sealed Air:

«В России производится 85% упаковочной продукции Sealed Air под брендом Cryovac®, и эта цифра постоянно растет».

а также повышения экологичности бизнеса наших клиентов.

Инновационные решения Sealed Air объединяют в себе три необходимые составляющие успешного продукта: функциональность, качество и экологичность по конкурентоспособной цене.

Насколько я знаю, вы живете в США. Как сильно, по вашему мнению, Россия отстает от Америки в области производства и потребления продуктов питания?

– Если взглянуть, например, на ситуацию в сетевой розничной торговле, то можно сказать, что потребительский рынок отстал примерно на два года. Однако сложно сравнивать общество потребления, развивавшееся сто лет, с тем, чей период становления насчитывает лишь пятнадцать. Что действительно можно сравнивать – так это скорость внедрения инноваций. Сейчас происходит настоящий переворот! Так, если 20 лет назад в России упаковывалось лишь 2–3% охлажденного мяса, то сегодня доля упакованной продукции доходит до 70%. Соотношение замороженного мяса и охлажденного в последние годы также существенно изменилось в пользу последнего. На первый план для потребителя выходят свежесть, качество и натуральность продуктов.

В ближайшем будущем грянет революция в упаковке охлажденного мяса, связанная с представлением современных решений крупными игроками продуктового рынка (например, упаковок Cryovac® Mirabella от «Мираторг»). В течение двух-трех лет в области упаковки мяса и мясных продуктов Россия опередит США.

Каковы дальнейшие планы компании Sealed Air в России?

– Мы развиваемся параллельно с российским рынком, который быстро усваивает лучшие, передовые технологии, и сами создаем тренды в упаковке продуктов питания. Недавно я встречался с одним из крупных российских производителей мяса, который рассказал о необходимости увеличить срок годности продукции с 21 дня более чем вдвое. Он говорил о готовности внедрения наших упаковочных технологий на предприятии, чтобы иметь возможность дольше сохранять качество свинины. И несомненно, мы предложим ему вариант, отвечающий этому требованию. Конечно, поиск решения займет определенное время, но нам не в первый раз приходится решать такие сложные и перспективные задачи, которые кардинально меняют бизнес наших клиентов.

Глобальная цель, которую ставит перед собой Sealed Air, – расти динамичными темпами ежегодно в течение ближайших пяти лет. В пищевой индустрии рост должен составлять от 20% и более. Россия является для нас стратегическим рынком, и упаковочные концепции компании идеально для него приспособлены. На протяжении длительного времени мы инвестируем значительные средства в Россию, и в ближайшие несколько лет объем инвестиций будет только расти. ■

Авторы:



**Анастасия
Птуха,**
председатель
совета директоров



**Татьяна
Мерзлякова,**
PR-менеджер



Выпущены новые виды специй, способные понизить холестерин, заменить соль и стать отличной альтернативой калорийным соусам, содержащим большое количество натрия.

Вкусовое разнообразие.

Российский рынок специй, приправ и пряностей

В настоящее время готовить вкусно и разнообразно – это модно. Различные шедевры попадают на наши столы – как дома, так и в ресторанах. Каждый пытается привнести в блюдо что-то свое. Хорошими помощниками в этом являются специи и приправы.

О таком способе разнообразить вкус блюд известно еще с древних времен. Первые упоминания о пряностях встречаются еще в источниках древних цивилизаций Востока. Поставщиками различных ингредиентов были такие страны, как Индия, Цейлон, Малая Азия, Африка, Средний Восток, Южная Азия и Средиземноморье. В наши дни мировыми лидерами по производству различных пряностей являются Индия и Китай. В России данный продукт, по разным источникам, прижился лишь в XVI веке, но известно, что употребление некоторых пряностей в пищу относится к более ранним периодам: напри-

мер, анис использовали уже во времена Киевской Руси.

Рынок специй, приправ и пряностей в настоящее время предлагает широкую ассортиментную линейку, способную удовлетворить любые вкусы. Но основной особенностью российского рынка является яркая зависимость от импортного сырья. Тем не менее он позиционирует себя как перспективный. За счет своей привлекательности он интересен новым игрокам, которые могут составить конкуренцию уже работающим здесь компаниям, хотя на текущий момент из-за ужесточения ввоза сырья выйти на рынок специй стано-

вится все сложнее. Это связано со сложностью поставок сырья (специй без обработки) на российский рынок.

В последнее время специи и пряности стали использовать не только как дополнение к пище, чтобы придать блюду особый вкус, а также, например, в медицинских целях. Так, были выпущены новые виды специй, способствующих понизить холестерин, заменить соль и стать средством для похудения. Многие диетологи рекомендуют использовать приправы и специи вместо соли, что полезнее для организма. Кроме того, они способны стать отличной альтернативой калорийным соусам, содержащим большое количество натрия. Таким образом, в качестве одной из тенденций в 2013 году эксперты выделяют смещение потребления в сторону натуральных ингредиентов.

В структуре отечественного рынка основная доля пришлось на специи (60%), доля приправ составила 35%, пряностей – 5%. За 2012 год пряностей



ИНТЕРВЬЮ СО СПЕЦИАЛИСТОМ

На вопросы Пресс-службы отвечает

Нугаев Ринат Рифатович,

Отраслевой технолог мясного направления

Департамента технологической поддержки ГК «СОЮЗСНАБ»

НА ПРАВАХ РЕКЛАМЫ

Ринат Рифатович, аналитики отмечают, что, не смотря на высокий уровень популярности такой группы продуктов, как: вареные колбасы, сосиски, сардельки, развитие данного сегмента рынка сегодня подвержено влиянию многих сдерживающих факторов. Среди них: низкий уровень покупательной способности населения, рост цен на готовую продукцию.

Р.Р.: Проблемой многих мясоперерабатывающих предприятий сегодня является нехватка мясосырья надлежащего качества по приемлемым ценам. Производители пытаются решить эту проблему несколькими путями: повышение цен на выпускаемую продукцию, замены основного сырья в рецептурах колбасных изделий, что сказывается на качестве готового продукта.

Предлагаете ли вы своим клиентам какие-либо решения по улучшению качества вареных колбасных изделий без увеличения их себестоимости?

Р.Р.: Одно из направлений деятельности технологов компании - разработка эффективных рецептур, позволяющих выпускать продукцию с отличными органолептическими характеристиками не только не увеличивая ее себестоимость, но и снижая ее, за счет применения функциональных ингредиентов — стабилизационных систем «Гелеон» и вкусоароматических добавок Del'Ar. Основной проблемой в производстве вареных колбасных изделий вторичного разогрева (сосиски, сардельки) является сохранение плотной структуры и хорошей кусаемости после термической обработки. Для решения данной проблемы в ассортименте ГК «СОЮЗСНАБ» существует целая линейка многофункциональных систем «Гелеон». Один из хитов продаж — Стабилизатор Гелеон 180 М-Е.

Расскажите подробнее о составе и функционале данной добавки.

Р.Р.: Стабилизатор Гелеон 180 М-Е содержит в своем составе смесь молочного и яичного белков, благодаря чему позволяет не только сформировать плотную кусаемую консистенцию в вареных мясных продуктах вторичного разогрева, но и обогатить готовый продукт белком.

То есть стабилизатор положительно влияет еще и на органолептические свойства продукта?

Р.Р.: Совершенно верно. Кроме того, стабилизатор позволяет «добрать» необходимую питательную ценность, если в продукте количество белка ниже, чем это предусмотрено ТУ или ГОСТ.

Для каких видов готовой продукции вы рекомендуете данный стабилизатор?

Р.Р.: Поскольку стабилизатор не содержит компонентов с индексом Е, он может использоваться в производстве халяльных продуктов, детском

питании. Добавку применяют в составе любых вареных колбасных изделий, в том числе сосисок и сарделек.

Вернемся к функционалу Стабилизатора Гелеон 180 М-Е, какие преимущества готовому продукту он обеспечивает?

Р.Р.: Стабилизатор связывает до 5% воды, снижает термопотери, сохраняет сочность и отличную кусаемость мясных продуктов после кулинарной обработки, снижает синерезис мясных изделий в вакуумной упаковке. Добавка может использоваться в рецептурах экном- и премиум-класса.

Чем отличается Стабилизатор Гелеон 180 М-Е от конкурентных аналогов?

Р.Р.: Наш стабилизатор находится в среднем ценовом сегменте и при этом не только не уступает аналогам, присутствующим сегодня на рынке, но часто и превосходит их по своим технологическим параметрам.

Приведите, пожалуйста, наиболее показательные примеры использования и внедрения Стабилизатора Гелеон 180 М-Е в производственных условиях.

Р.Р.: Один из клиентов обратился к нам с проблемой: применяемый стабилизатор не справлялся с задачей обеспечения оптимального уровня кусаемости в сосисках после их термической обработки. С внедрением Стабилизатора Гелеон 180 М-Е проблема была решена. А вот еще интересный случай. На одном из мясоперерабатывающих предприятий сравнивали образцы продукции со Стабилизатором Гелеон 180 М-Е и стабилизатором, постоянно используемым в рецептуре выпускаемой продукции. Специалисты предприятия отметили, что в выпускаемых предприятием сосисках присутствует посторонний привкус, которого нет в сосисках, выработанных на основе Стабилизатора Гелеон 180 М-Е. Поскольку по функционалу и цене наш стабилизатор также оказался вполне конкурентоспособным, он был утвержден в действующие рецептуры взамен ранее используемой добавки.

Можете ли вы обозначить основные тренды в производстве вареных колбасных изделий на отечественном рынке?

Р.Р.: На фоне повышенного потребительского спроса к продукции с так называемой «чистой этикеткой», производители заинтересованы в выпуске соответствующих мясных изделий, но в то же время им важно не повышать себестоимость своей продукции. Для решения данных задач ГК «СОЮЗСНАБ» предлагает широкий спектр функциональных ингредиентов. В нашем ассортименте помимо прочих присутствуют добавки без ингредиентов с индексом Е, без фосфатов. В компании идет активная разработка линейки натуральных вкусоароматических добавок для всех видов мясных изделий. Мы стараемся помочь производителям выпускать рентабельную продукцию, соответствующую актуальным запросам покупателей.

Пресс-служба ГК «СОЮЗСНАБ»

МИР
ИННОВАЦИЙ

почему

БОЛЕЕ 250
предприятий

ВЫБРАЛИ

Стабилизатор
ГЕЛЕОН 180 М-Е

ЭТО ФАКТ

Для
производства
вареных колбас,
сосисок, сарделек.

За счет наличия в составе яичного и молочного белка, позволяет производителю решать технологические задачи:

- избежать синерезиса и жирового отёка во время термообработки;
- решить проблему кусаемости продуктов при повторном разогреве;
- увеличить выход готового продукта;
- улучшить органолептические характеристики продукта.

Не содержит в составе ингредиентов с индексом Е, за счет чего может использоваться в производстве:

- халяльных продуктов;
- продуктов с «чистой этикеткой».

ГК «СОЮЗСНАБ»

Без лишних слов.

Одобрено выбором лидеров.

+7(495) 937 8772

www.ssnab.ru

e-mail: mail@ssnab.ru

Таблица 1. Импорт специй, пряностей и приправ в 2012 году по странам

Страна-импортер	В натуральном выражении		В стоимостном выражении		Цена USD/кг
	тыс. тонн	%	млн USD	%	
Китай	24,38	32,94	47,77	28,07	1,96
Индия	20,49	27,68	33,72	19,82	1,65
Чехия	6,68	9,02	10,25	6,02	1,53
другие	22,5	30,36	78,42	46,06	–
Итого	74,02	100	170,16	100	2,30

Источник: ГК Step by Step

и приправ было реализовано на сумму 34 486 млн рублей.

В структуре реализации пряностей и приправ российского производства в 2012 году наибольшая доля пришлась на Приволжский (46,31%) и Центральный (22,57%) федеральные округа.

В открытых источниках отсутствуют данные об объеме российского рынка специй, приправ и пряностей с 2008 года. Аналитики ГК Step by Step оценивают его в натуральном выражении по итогам 2012 года в 231,69 тыс. тонн с учетом данных по объемам внешней торговли, стоимостного объема реализации продукции отечественными производителями.

В 2012 году оборот внешней торговли специями, приправами и пряностями составил 130,18 тыс. тонн в натуральном выражении. В структуре внешней торговли доминировал импорт (56,86% в натуральном выражении).

Общий объем импорта специй, приправ и пряностей в Россию в 2012 году составил 74,02 тыс. тонн в натуральном выражении.

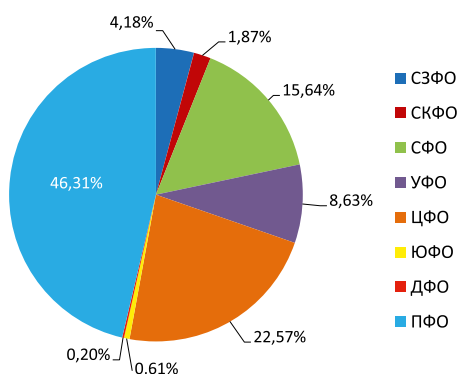
Основными странами-импортерами специй, приправ и пряностей в Россию в 2012 году были Китай и Индия. Доля импорта из Китая в натуральном выражении составила 32,94%, в стоимостном выражении – 47,77%. Доля импорта из Индии достигла 27,68% в натуральном выражении и 19,82% – в стоимостном.

В качестве основных тенденций внешней торговли можно выделить:

- рост средней цены импорта в 2012 году по сравнению с 2011 годом;
- снижение общего объема импорта на 2 тыс. тонн;
- смещение страновой структуры импорта в сторону роста доли специй, приправ и пряностей из Китая.

На сегодняшний день специалисты отмечают, что интерес к специям в России растет: некоторое смещение мировых культур способствует развитию

Диаграмма 1. Региональная структура реализации пряностей и приправ российского производства в 2012 году, %



Источник: ГК Step by Step

кулинарной составляющей. Многие заведения перестали ограничивать в выборе своего клиента, предлагая ему попробовать различные кухни мира в одном месте. Поставщики и производители поддерживают эту тенденцию: улучшают упаковку, предлагают новые виды пряностей, стараются объяснить, как и для чего они могут быть использованы.

На сегодняшний день практически все игроки предлагают широкий ассортимент продукции в разных ценовых сегментах. Большую часть рынка приправ в России занимают зарубежные бренды таких компаний, как:

- Sykoria S. A.*,
- GallinaBlanca,
- Nestle S. A.,
- Podravka,
- Unilever.

* компании представлены в алфавитном порядке

Среди отечественных производителей выделяются следующие игроки: ГК «Арикон», ЗАО «Проксима», ГК «Фарсис», ГК «Айдиго», ООО «Аромадом», – это российские компании, производящие готовую продукцию из

отечественного и импортируемого сырья. Все они осуществляют свою деятельность на территории России. Для поставки продукции в своем регионе отечественные производители пользуются услугами оптовых компаний. Тем не менее выделяются два производителя, которые также работают на рынке стран СНГ, ближнего зарубежья, в Германии, Израиле, Монголии и США, – это «Арикон» и «Аромадом».

Стоит отметить, что в сейчас происходит внедрение новых технологий для производства специй, приправ и пряностей, за счет чего увеличиваются объемы выпускаемой продукции. Как следствие, такие внедрения могут изменить соотношения импортных и отечественных товаров.

Одним из главных факторов, влияющих на развитие рынка специй, приправ и пряностей, на сегодняшний день является фактор потребительских предпочтений. Спрос на данную продукцию носит выраженный эластичный характер. Снижение доходов населения приводит к смещению потребительского спроса в сторону более дешевой продукции, и наоборот, с повышением доходов население отдаст предпочтение более дорогой и качественной продукции.

В июле 2013 году специалисты ГК Step by Step провели интернет-анализ запросов по 30 брендам специй, приправ и пряностей. В результате было установлено, что самыми запрашиваемыми брендами являются:

- в категории «специи» – «Приправыч» (131 запрос);
- в категории «приправы» – Kotanyi (196 запросов);
- в категории «пряности» – «Вкус и аромат» (15 запросов).

В качестве основных тенденций в потребительском сегменте можно выделить повышение внимания к компонентному составу специй и смесей и рост объемов потребления импортной брендированной продукции.

В последующие годы рынок будет расти как за счет увеличения потребления продукции, так и за счет повышения спроса на более дорогие предложения. Однако аналитики ГК Step by Step полагают, что начиная с 2014 года темпы роста будут постепенно замедляться – до уровня 10% в год в 2020 году. По прогнозам, к 2015 году объем рынка специй, приправ и пряностей составит более 3 млрд долл. **МС**

И Всё-таки она Вертится!

Оборудование для промышленного производства блинов, оладьев, омлетов, производительностью от 1200 до 5000 шт. в час.

balpe



ППТК

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

РОСНАСА

cool technologies, hot opportunities

CHILLVENTA ROSSIA 2014

chillventa-rossia.com

**МОСКВА, КРОКУС ЭКСПО
4-6 ФЕВРАЛЯ 2014**

МЕЖДУНАРОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ
ВЫСТАВКА ХОЛОДИЛЬНОГО ОБОРУДОВАНИЯ,
КЛИМАТИЧЕСКОЙ ТЕХНИКИ И ТЕПЛОВЫХ
НАСОСОВ ДЛЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ,
ТОРГОВЛИ И СТРОИТЕЛЬСТВА

Chillventa Россия –

ведущая специализированная выставка в России, ориентированная на освещение отечественных и зарубежных инноваций в области промышленного холода, кондиционирования и тепловых насосов.

Выставка Chillventa Россия – это информационная и деловая площадка для обмена актуальными научными решениями и продвижения Вашего бизнеса.

Не упустите возможность представить бренд, продукцию и технологические разработки Вашей компании вниманию специалистов отрасли и потенциальных деловых партнеров.

Информацию по выставке и участию Вы найдете на сайте
chillventa-rossia.ru

Контакт для
российских экспонентов:
Мария Беляева
ООО «ОВР-РУС»
Международная – 2, офис 533
Краснопресненская наб., 12
123610 Москва, Россия
Тел. +7 495 967-04-64
Факс +7 495 967-04-62
Email: m.belyaeva@owp-russia.ru

NÜRNBERG MESSE

РОСНАСА

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:





Мы рады пригласить Вас на основную выставку этого года!

Дорогие друзья!

В этом году мы представляем целый ряд новинок и достижений нашей компании.

Вы сможете собственными глазами увидеть новейшую и не имеющую аналогов в мире камеру **REICH AIRMASTER IC 5000 BHD!** Камеру которая и коптит и интенсивно охлаждает продукт по одной программе не выкатывая из одного корпуса. Усовершенствованное управление **UNICONTROL 2000 TS** с получением данных по **WIFI**. Камеру **REICH AIRMASTER TURBO Chees** второго поколения.

Презентуем наш новый интерактивный сайт **WWW. REICH-GERMANY.DE** на русском языке.

Ждем Вас на наших стендах!



**AIRMASTER®
IC INTERCOOLER**



taste the quality

Представительство в России:

ООО «РЕИХ»

Санкт-Петербург, ул. Фаянсовая, 24

Тел.: +7 (812) 380 42 14

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

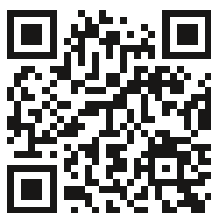
www.meat-profi.ru



Читайте.

www.sfera.fm

Пищевая отрасль в цифрах и фактах



МАСТЕРСКИЙ ВКЛАД В ПРЕВОСХОДНЫЙ ПРОДУКТ



Приглашаем Вас
на наш стенд
на выставке
АГРОПРОДМАШ-2013
7-11 октября 2013 г.
Москва, ВК "Экспоцентр"
пав. 2, зал 1,
стенд 21B10

SCHALLER®
PREMIUM



Идеальное дополнение ассортимента

Полукопчёные колбасы есть в ассортименте каждого производителя. Неудивительно, ведь они любимы покупателями за вкус, питательные свойства и удобство при хранении. Смеси специй и добавки SCHALLER PREMIUM® позаботятся о лучшем результате для любого представителя этой обширной колбасной группы. Подробную информацию и полный ассортимент продуктов SCHALLER PREMIUM® для полукопчёных колбас Вы найдёте в нашем новом каталоге.

ЗАО «ШАЛЛЕР»

Россия, 115054, Москва, Павелецкая пл., д. 2, стр. 2. Тел.: +7-495-797 63 33, факс: +7-495-797 63 44
office.moskau@schalleraustria.com, www.schalleraustria.com

Excellence in Food
Совершенство в каждом продукте



Приглашаем Вас
на наш стенд
на выставке
АГРОПРОДМАШ-2013
7-11 октября 2013 г.
Москва, ВК „Экспоцентр“
пав. 2, зал 1,
стенд 21В10



ЛИНИЯ УСПЕХА

Высокоэффективные линии для производства продуктов из охлажденного мяса от SCHALLER®

Производство кусковых охлажденных мясных полуфабрикатов – это прибыльное направление для Вашего бизнеса. Зная это, мы создаем многофункциональные линии для обработки охлажденного мяса, сочетающие в себе множество преимуществ. Единство технических решений и безупречное соответствие всех составляющих обеспечивают их максимальную эффективность. Наши комплексные линии позволят Вам производить широкий ассортимент великолепных продуктов из охлажденного мяса.

Стейки, отбивные, гуляши, колбасный фарш, нарезка из охлажденного мяса любой формы и размера с костью и без кости – все эти продукты появятся в Вашем ассортименте благодаря комплексным решениям компании SCHALLER®.

Инъектирование, нарезка, порционирование, упаковка, этикетировка и маркировка всегда будут проходить максимально точно и в соответствии с высочайшими стандартами качества.

Мы с удовольствием проконсультируем Вас более подробно по этому вопросу.

BIZERBA | INJECT STAR | ITEC | SCHALLER PREMIUM | SEALPAC | TVI

ЗАО «ШАЛЛЕР»
Россия, 115054, Москва, Павелецкая пл., д. 2, стр. 2.
Тел.: +7-495-797 63 33, факс: +7-495-797 63 44
office.moskau@schalleraustria.com
www.schalleraustria.com

SCHALLER®

Excellence in Food

Совершенство в каждом продукте

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

МАТИМЭКС
представляет
лидеров в области
мясопереработки
на «АГРОПРОДМАШ-2013»
с 7 по 11 октября,
наши стенды:
Матимэкс 21B50
и Альми 1E40

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

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





PREMIUMPACK –

австрийская компания, специализирующаяся на производстве 9-ти слойных высоко-барьерных термоусадочных пленок и пакетов на базе EVONH, а так же классических высоко-барьерных пленок и пакетов.

Упаковочные материалы от **PREMIUMPACK** сохраняют качество конечного продукта и продлевают срок его хранения. Широкая палитра наших продуктов включает в себя упаковочные пленки и пакеты для упаковки свежего и охлажденного мяса, мяса на кости, мясной продукции и полуфабрикатов, сыра, рыбы и морепродуктов.

PREMIUMflex

PREMIUMmax

PREMIUMfresh

PREMIUMcheese

www.premiumpack.at



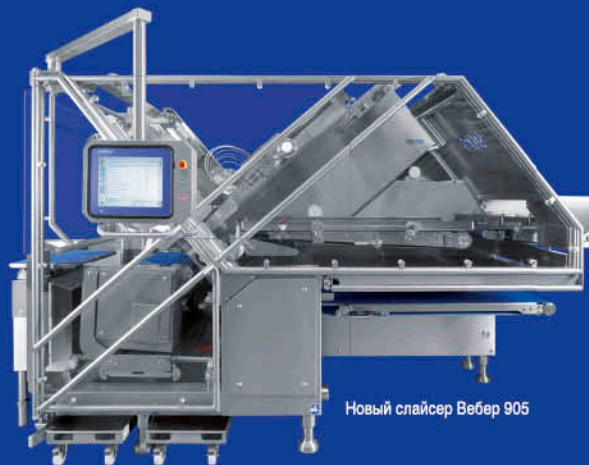
На уровень выше



Приглашаем Вас посетить нас
на выставке «АГРОПРОДМАШ 2013»
павильон Форум, стенд **FD 030**



Слайсеры фирмы «Вебер» быстро и аккуратно нарезают колбасу, ветчину и сыр; обеспечивают привлекательный вид нарезки, точный вес каждой порции, увеличивают прибыль и уменьшают затраты. Новый слайсер 905, оборудованный в ширину камерой резки, которая составляет 620 мм, определяет новые стандарты в обработке продукции. Это единственная машина на рынке, которая одновременно нарезает 6-кратный калибр 100 или 4-кратный 100x150 сыра. Мы всегда рады ответить на запросы и обеспечить вас актуальной информацией.



Новый слайсер Вебер 905

weber®
The High Tech Company

ООО «Вебер Рус»
127254 Москва · Ул. Добролюбова 3, стр.1
Тел.: +7 495 604 48 35 · Факс: +7 495 604 48 37
ru@weberweb.com · www.weberweb.com



The image displays a 10x10 grid where each of the 10 horizontal bands contains a unique pattern of black dots. These patterns are designed to represent the digits 0 through 9. The dots are placed at specific intersections of the grid lines to form the shape of each digit. For example, the first band (0) has dots at (1,1), (1,3), (2,2), (3,1), (3,3), (3,5), and (3,7). The second band (1) has dots at (1,8), (2,9), (3,1), (4,2), (5,3), (6,4), (7,5), (8,6), and (9,7). The third band (2) has dots at (1,1), (1,3), (3,2), (4,5), (5,6), (6,4), (7,3), (8,2), and (9,1). The fourth band (3) has dots at (1,1), (1,3), (3,2), (4,5), (5,6), (6,4), (7,3), (8,2), and (9,1). The fifth band (4) has dots at (1,1), (1,3), (3,2), (4,5), (5,6), (6,4), (7,3), (8,2), and (9,1). The sixth band (5) has dots at (1,1), (1,3), (3,2), (4,5), (5,6), (6,4), (7,3), (8,2), and (9,1). The seventh band (6) has dots at (1,1), (1,3), (3,2), (4,5), (5,6), (6,4), (7,3), (8,2), and (9,1). The eighth band (7) has dots at (1,1), (1,3), (3,2), (4,5), (5,6), (6,4), (7,3), (8,2), and (9,1). The ninth band (8) has dots at (1,1), (1,3), (3,2), (4,5), (5,6), (6,4), (7,3), (8,2), and (9,1). The tenth band (9) has dots at (1,1), (1,3), (3,2), (4,5), (5,6), (6,4), (7,3), (8,2), and (9,1).

Санкт-Петербург +7 (812) 332-27-53
Воронеж +7 (473) 239-95-73
Казань +7 (843) 570-16-87
Самара +7 (846) 958-88-27
Волгоград +7 (8442) 58-07-77
Ростов-на-Дону +7 (863) 230-43-85
Екатеринбург +7 (343) 345-02-67
Новосибирск +7 (383) 211-96-99
Иркутск +7 (3952) 47-65-23



ВОРОТА ДВЕРИ ЗАВЕСЫ

(495) 500-4-500 многоканальный