

мясная сфера

Игра воображения

«Тот, кто любит хорошую колбасу и хорошую политику, не должен видеть, как делается и то, и другое», уверял несколько столетий назад Отто фон Бисмарк.

44

В зоне риска

Рейдеров часто называют «санитарами леса». В это определение вложен жесткий и реалистичный смысл. Те, кто богаче и умнее, захватывают остальных, это закон бизнеса.

98



В кругу первом Валентин Денисов:

«Нонсенс состоит в том, что только представители торговли не заинтересованы, чтобы появился закон, регулирующий их деятельность».

20



Мы не ищем лучшее. Мы сами его создаем

Только построив все производства «с нуля», можно быть уверенным, что они смогут удовлетворить наши потребности, какие бы колебания рынка ни происходили, говорит Александр Никитин, вице-президент «Мираторга».

36

С миру по корове – России говядина!

Мясной скот в России вывели еще в 1917 году, когда решили повсеместно разводить мясо-молочных коров. Коровы оказались и не мясными, и не молочными. С тех пор Россия остается импорто-зависимой. Говядину везут из Бразилии, Аргентины, Новой Зеландии /стр. 8.

Пневмоцилиндры

Серия 92



Цилиндры 92 серии предназначены для использования в экстремальных условиях окружающей среды, например, на нефтяных платформах, морских судах, в производстве сыра, в атомной промышленности. Корпус из нержавеющей стали и внешнее исполнение цилиндров серии 92 идеальны для применения в оборудовании с повышенными гигиеническими требованиями, фармацевтике и пищевой промышленности.

- Магнитные
- Одно- и двустороннего действия
- Диаметры 32, 40, 50, 63 мм
- Ход 25 - 800 мм



Быть лучшими

Компактная конструкция
Нержавеющая сталь AISI 316
Регулируемая интенсивность
демпфирования
Бесшумная остановка в крайних
положениях
Исполнение с жаростойкими
уплотнениями

Москва (495) 735 49 61
Владивосток (4232) 20 89 33
Воронеж (4732) 39 37 09
Екатеринбург (343) 353 58 31

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

Новокузнецк (3843) 77 76 36
Новосибирск (383) 221 69 54
Омск (3812) 71 94 94
Иркутск (3952) 500 396

Ростов-на-Дону (863) 299 01 63
Самара (846) 276 68 92
Санкт-Петербург (812) 326 29 11
Челябинск (351) 265 87 64
Ярославль (4852) 73 28 11

www.camozzi.ru

Посетите
нас на
АГРОПРОДМАШ
12. — 16.10.2009 г.
Пав. Форум, стенд FC030



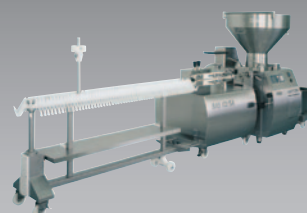
BERTSCHlaska

ВАШ СПЕЦИАЛИСТ

УБОЙ, ОХЛАЖДЕНИЕ,
РАЗДЕЛКА



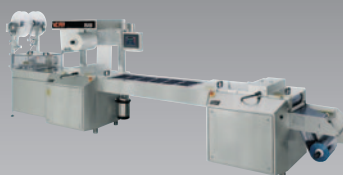
ПЕРЕРАБОТКА



ПРОИЗВОДСТВО САЛЯМИ
УНИВЕРСАЛЬНЫЕ КАМЕРЫ
ГОРЯЧЕГО КОПЧЕНИЯ



УПАКОВКА



BERTSCHlaska

Берч-Ласка Вена

Баумгассе 68.

A-1030 г. Вена

тел.: 0043 1 79574 0

факс: 0043 1 7985622

e-mail: bertschlaska@bertsch.at

Берч-Ласка Москва

Ленинградский проспект, 16, стр. 2

RUS-125040 г. Москва

тел. 007 495 741 45 02

факс: 007 495 741 45 98

e-mail: office@bertsch-laska.ru

Берч-Ласка Краснодар

ул. Красноармейская 116/2

RUS-350015 г. Краснодар

тел./факс: 007 861 259 69 58

мобильный тел.: 007 918 683 40 16

e-mail: ivan.bezklubov@bertsch-laska.ru



АГРОПРОДМАШ 2009
павильон 2, зал 2
стенд 22D65



Наше оборудование:

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

KILIA Fleischerei- und Spezial-
Maschinen Fabrik GmbH
Christianstr. 160-164
24536 Neumünster/Germany
Tel. +49 - 4321 - 30 92 00
E-mail: kilia@kilia.com

Представительство в России:
ооо «КИЛИЯ ТРЕЙД»
Тел./Факс: (499) 146 - 52 - 24
E-mail: ooo.kilia@mail.ru
Skype: kilia.moscow

JUBILEE
75
EDITION



АМИЛЕН - термоформовочные и покровные плёнки из Германии

www.logosltd.ru

Немецкое качество:

1. Стандарт качества в соответствии с европейскими требованиями (Hygienic Standards BRC/IOP, HACCP)
2. Собственная лаборатория контроля качества на производстве

Особые свойства:

1. Отличная способность к термоформованию
2. Высокая барьерность по кислороду
3. Высокая прочность на прокол
4. Тепло- и морозоустойчивость
5. Способность к свариванию при сильном загрязнении шва

Широкие возможности:

1. Разные типы плёнок по степени проницаемости
2. Подходят как для вакуумной упаковки, так и для упаковки в газомодифицированной среде
3. Могут использоваться на всех типах термоформовочного оборудования
4. Возможно нанесение печати

Санкт-Петербург
(812) 334-21-21

Москва
(495) 784-67-18

Челябинск
(351) 792-29-20

Ростов-на-Дону
(863) 223-22-44

**Приглашаем посетить наш стенд на выставке Агропродмаш 2009
в Экспоцентре с 12 по 16 октября.
Номер стенда 23D50 (павильон 2, зал 3)**



IX МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФОРУМ МЯСНАЯ ИНДУСТРИЯ



www.meat-industry.ru



ТЕМАТИЧЕСКИЕ РАЗДЕЛЫ:

Оборудование и технологии разведения, выращивания и содержания мясного скота
Оборудование и технологии убоя, первичной переработки скота, переработки продуктов убоя
Оборудование и технологии переработки мясного сырья, производства мясных изделий и полуфабрикатов
Оборудование и технологии упаковки
Пищевые ингредиенты, добавки и специи
Охлаждающие и нагревающие технологии и оборудование
Готовая продукция, полуфабрикаты / продукты удобного и быстрого приготовления
Оборудование и технологии для производства безопасной продукции. Контроль качества
Инжиниринг
Торговое оборудование, HoReCa
Отраслевые союзы и Ассоциации

ПАНЕЛЬНЫЕ ДИСКУССИИ

СЕМИНАРЫ

КОНКУРСЫ МЯСНОЙ ПРОДУКЦИИ

ШОУ-КОНКУРСЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МАСТЕРСТВА

СПЕЦИАЛЬНАЯ ЭКСПОЗИЦИЯ ИНДУСТРИЯ ПТИЦЕВОДСТВА

ТЕМАТИЧЕСКИЕ РАЗДЕЛЫ:

Оборудование и технологии разведения, выращивания и содержания птицы
Оборудование и технологии убоя, первичной переработки птицы, переработки продуктов убоя
Оборудование и технологии переработки птицы
Готовая продукция, полуфабрикаты / продукты удобного и быстрого приготовления
Инжиниринг
Научные разработки
Отраслевые союзы и Ассоциации

16-19 марта 2010

Москва, Всероссийский Выставочный Центр,
Новый павильон №75

ООО ГЛОБАЛ ЭКСПО:

129223, Москва, проспект Мира 119, ВВЦ стр. №51, Тел.: +7 (495) 980 21 84, +7 (495) 987 39 57

Факс: +7 (495) 981 82 21 e-mail: info@meat-industry.ru

содержание

отрасль	14	
В круге первом	20	
уроки истории		Тайна священной коровы 28

24

Несмотря на общее снижение количества открываемых бизнесов, число новых фермерских хозяйств российского АПК активно растет: в первом полугодии 2009 года оно увеличилось на 42,3% по сравнению аналогичного периода прошлого года.

В том случае если доля импорта в отрасли составляет до 20%, она считается самостоятельной, до 35-40% – рынок уже зависим от внешних факторов, свыше 40% – страна терпит продовольственное бедствие...

8

тема номера	С миру по корове – России говядина!	8	производство /мясо птицы	Термическая обработка мяса птицы	52
отрасль /события и факты	Новости отрасли	14	оборудование	Современные цеха по убою скота должны выполнять функцию форпоста	56
	Без права на ошибку	16		Японский рог изобилия	58
/исследование	Поведение потребителей в отношении замороженных полуфабрикатов	18		«Чем проще, тем лучше» – основной принцип инноваций	60
/крупным планом	В круге первом	20		Мехатронные решения «Камоцци»	62
	Безумству храбрых поем мы песню	24		Техника набивки для самых требовательных	64
/страхование	Грипп у птиц, чума у свиней. Что грозит КРС?	26		Сто лет прогресса – в помощь российскому бизнесу	66
/уроки истории	Тайна священной коровы	28		Автоматизация производства высококачественных вареных продуктов: шаг вперед	68
компании /события и факты	Новости компаний	30		Упаковка – это не фантик!	72
/стратегия	Мы не ищем лучшее. Мы сами его создаем	36		Куттеры «Тайфун»: совершенство технологий	74
/организация бизнеса	Кулинарный цех «не отходя от кассы»	40		Апрельский марш	76
производство /точка зрения	Игра воображения	44		Холод GRASSO для хранения и переработки мяса	78
/события и факты	Картина будущего на рынке свинины	50			

содержание

производство
Термическая обработка мяса птицы
управление

44
52

В зоне риска 98

«Отрасль нуждается в законодательном закреплении существующего режима квотирования на ближайшие 3-5 лет. В условиях кризиса необходимо, чтобы правительство как можно быстрее объявило о своем решении. Все участники рынка – импортеры, производители, банкиры – должны четко понимать правила игры в будущем».

36



102

К вопросу сокращения затрат на информационные технологии нужно подходить с пониманием, какие процессы в организации критически и коммерчески важны, а какие необязательны.

производство
/оборудование

Точность нарезки как способ увеличения продаж

80

Успех наших клиентов – наш успех!

82

SVENTA AG: Несмотря на тяжелые времена, на подъеме

84

/упаковка

MAP: упаковка в модифицированной атмосфере

86

Приумножить капитал, следуя букве закона

88

/ингредиенты

Новый НДС как вклад в развитие отрасли

90

производство
/ингредиенты

Уникальные свойства стартовых культур

92

Эффективная рецептура вареной колбасы «докторская оригинальная»

94

консалтинг
/управление

В зоне риска

98

/IT-технологии

Объединение традиций с современными технологиями

100

/вопрос-ответ

Вы спрашивали – мы отвечаем

102

мясная сфера

№8-9 (70-71) 2009

Информационно-аналитический журнал для специалистов мясоперерабатывающей индустрии
Зарегистрирован в Федеральной службе по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия.

Свидетельство о регистрации
ПИ № 77-18553 от 12 октября 2004 года

Адрес редакции:
Россия, 190005, Санкт-Петербург,
3-я Красноармейская, 10 лит. А,
помещение 1-Н,
тел./факс: +7 (812) 70-236-70,
www.sferamagazine.ru

Издатель:
ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ «СФЕРА»

Генеральный директор:
Алексей Захаров

Руководитель коммерческого
департамента:
Ольга Паленова
palenova@sferamagazine.ru

Выпускающий редактор:
Виктория Загоровская
meat@sferamagazine.ru

Реклама:
Виктория Паленова
v-palen@sferamagazine.ru

Дизайн и верстка:
Дмитрий Зорин
d.zorin@sferamagazine.ru

Корректор,
литературный редактор:
Вероника Ганчурина
korrektor@sferamagazine.ru

Обложка:
Марьяна Успенская
Журнал распространяется
на территории России
и стран СНГ.
Периодичность – 12 раз в год.

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

Все рекламируемые товары имеют
необходимые лицензии и сертификаты.
Редакция не несет ответственности
за содержание рекламных материалов.

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

Мнение авторов не всегда совпадает
с мнением редакции.

Отпечатано в типографии «Акцент-принт».
Подписано в печать: 30.09.09.
Тираж: 5000 экз.



BOSSFOR
group of companies

«Мясные пароходы» плывут в Россию



Как назвать корову, которая не дает молока? Жадина-говядина!

Этот старый анекдот сегодня как никогда в тему. В России на мясо идут коровы, которых уже «выдоили», то есть едим мы, по сути, выбраковку молочного стада. Но опасения вызывает не столько качество отечественного мяса (русский человек может даже воду из-под крана пить), сколько его количество...

Более трети объема потребляемой говядины составляет импортная продукция, что делает Россию зависимой от поставок из-за рубежа. Чем это чревато? В случае вспышки опасных заболеваний крупного рогатого скота в странах-импортерах поставки будут прекращены и «мясные пароходы», которые везут в Россию как говядину, так и племенной скот, к нам не пустят. Это скажется на российском рынке, так как заменить импортную говядину будет нечем.

В то же время говядины на мировом рынке не хватает. С прошлого июня на внешнем рынке цены на нее выросли на 27% и продолжают подниматься. Так что если мы в ближайшие десять лет не наладим у себя производство, то рискуем столкнуться с настоящим дефицитом (материал «С миру по корове – России говядина!»).

И здесь уже не поможет даже очередной «выход в народ» Председателя Правительства Владимира Путина, после которого остается только взять под козырек – «будет сделано!» – и понизить цены на мясные продукты, как сделал это «Перекресток».

Спор о том, что первично: производство продукции или ее сбыт конечному потребителю, давно уже стал намного важнее, чем вопрос, определяет ли бытие сознание или наоборот (материал «В круге первом»).

Кстати, незадолго до супермаркета «Перекресток» Владимир Путин посетил галерею художника Ильи Глазунова, чтобы поздравить с 79-летием. Рассматривая картину «Князь Олег и Игорь», Путин высказал пожелание, чтобы меч князя Олега был несколько увеличен, «а то выглядит, как перочинный ножик. Им как будто колбасу режут».

Колбасу в нашей стране не упоминал всуе только ленивый. Она стала притчей во языцех, страшилкой для детей и собак, неистощимой темой кухонных разговоров. Но если бы только кухонных! «Колбасная тема», при фактическом отсутствии наказания за сообщение ложных или недостоверных сведений, превратилась в кладезь рейтингов для средств массовой информации. Причем в гонке за сохранение места на рынке участвовать в «колбасных войнах» не брезгают не только СМИ, но подчас и сами производители (материал «Игра воображения»).

Мы предлагаем использовать совсем другие методы в бизнес-войне. Их основой является изучение рыночных тенденций, поведения потребителей и их предпочтений, последних технологических достижений и новых предложений от поставщиков оборудования, упаковки и ингредиентов, стратегий развития успешных компаний и... самих себя. Настало время наконец разобраться в собственной структуре, обеспечить грамотное распределение функций между дочерними компаниями, отделами и сотрудниками, навести порядок во внутренних документах, проанализировать права на активы, а также сомнительные условия кредитных и лизинговых договоров.

Только так у вас появится реальная возможность защитить бизнес от конкурентов и захвата рейдеров, активность которых в последние месяцы значительно возросла (материал «В зоне риска»).

Виктория Загоровская,
редактор журнала «Мясная сфера»,
meat@sferamagazine.ru

Автор:



Виктория
Загоровская

В том случае если доля импорта в отрасли составляет до 20%, она считается самостоятельной, до 35-40% – рынок уже зависит от внешних факторов, свыше 40% – страна терпит продовольственное бедствие...



С миру по корове – России говядина!

Россия на сегодняшний день сильно зависит от импорта мяса: чуть более трети объема потребляемой говядины, четверти свинины и 32% мяса птицы было ввезено в 2008 году из-за рубежа.

Но если доля импорта свинины и мяса птицы снижается, то с говядиной ситуация сложнее. С 90-х годов ее производство упало с 29 кг на душу населения в год до 12,5 кг. Причем в основном это так называемая выбраковка молочного стада. Качественного мяса мы

производим всего чуть больше 62 тыс. тонн в год – менее 500 г на человека.

Мясное скотоводство как отрасль в России по сути отсутствует. За последние годы на 20% уменьшилось поголовье сельскохозяйственных животных, которые к тому же по показателям генетики значительно хуже западных аналогов. Сегодня на скот мясных пород приходится не более всего 1-2% поголовья КРС. Так что от импорта говядины мы зависим и качественно, и по ассортименту.

Откуда рога растут

Мясной скот вывели еще в 1917 году, когда решили повсеместно разводить мясо-молочных коров. На поверку они оказались и не мясными, и не молочными. С тех пор ничего кардинально нового в отрасли не происходит, как была она в полуразрушенном состоянии, так в нем и остается.

В бизнес по откорму мясных пород нужно вкладывать миллиарды дол-

ларов на протяжении 10-20 лет. Но никто этого не делает, так как окупаемость таких проектов – более десяти лет, в то время как нацпрограмма по развитию АПК рассчитана всего на пять.

В мясном животноводстве, как, впрочем, и в молочном, сегодня доминирует мелкотоварное, неорганизованное производство с использованием примитивной и устаревшей технологии и изношенной техники (только на 2% мясных ферм имеется все необходимое оборудование), а также высокой долей беспородного скота с низкой продуктивностью. Признано, что российское поголовье КРС генетически себя изжило. А согласно оценкам экспертов, для полноценного развития животноводства доля племенного скота в общей численности поголовья должна быть не меньше 20%.

У этой проблемы существуют два решения: первое – импорт племенного скота и его дальнейшее разведение, второе – искусственное осеменение существующего поголовья семенем племенных быков-производителей. Сторонники осеменения указывают на трудности акклиматизации и риск ввоза болезней. Их противники уверены, что семя, наложенное на российский материал, результата не даст. В 2005 году в рамках нацпроекта «Развитие АПК» государство стало субсидировать лизинг живого импортного скота, в то время как закупка семени осталась без преференций.

Для того чтобы ввозить скот, надо предвидеть постоянно возникающие политические барьеры и уметь их обходить. Так, до 2008 года были закрыты США, но в Россию ввозился «канадский» скот. Дания, крупнейший экспортер, доказывала, что ее не стоит закрывать из-за вируса *bluetongue*, но ее закрыли. Мало кто мог предсказать, какое место в поставках займет Австралия, скот которой рассматривается некоторыми экспертами как не слишком конкурентоспособный.

Кроме того, надо понимать, что племенной скот сам по себе ничего не решает, он требует элитной инфраструк-

туры обслуживания, интегрального подхода к развитию мясного животноводства в целом.

О причинах упадка производства мяса можно спорить бесконечно. Некоторые эксперты, выступавшие на первой международной конференции «Развитие мясного скотоводства

Конина тушенная против русского Галловея

По итогам 2008 года средний убыток предприятий, занимающихся содержанием крупного рогатого скота, составил 29,7%, увеличившись за два года почти на 10%.

В современном скотоводстве насчитывается примерно 300 пород крупного рогатого скота, наиболее широко распространенных в мире (всего их насчитывается более 1080), а также 121 порода зебу, 29 пород гибридного происхождения (помеси крупного рогатого скота и зебу) и 38 пород буйволов

в России», уверены, что поголовье мясного скота у нас начало сокращаться еще с 1980-х годов из-за отсутствия работающих нормативных актов и общего отношения государства к отрасли. Большинство все же винит неурегулированную систему отношений внутри цепочки «производитель-переработчик-сеть».

Большой проблемой, по их словам, стало и образование специалистов. Ведь высокая квалификация особенно важна при работе с импортными породами КРС с применением современных технологий.

Многие обратили внимание на кризис откормочных предприятий, которые жизненно важны для мясной отрасли, и утверждают, что мы не сможем создать развитое мясное скотоводство, пока не наладится производство кормов в нужном объеме.

В России вообще крайне низкая эффективность использования кормовых угодий. Из-за плохих качеств естественных кормовых угодий корова с теленком вынуждена проходить десятки километров в день в поисках питания, что значительно замедляет прирост веса животных.

Переработчики попросту не хотят покупать российскую говядину, ссылаясь на более низкое качество при более высокой стоимости. Специалисты причину этого видят в условиях содержания животных и в том, что наука их кормления в России сильно отстает от зарубежной.

Потому регионы не торопятся вкладывать деньги в мясное скотоводство. Например, в Челябинской области – одной из немногих, где осмысленно занимаются мясным животноводством, – на эти цели выделено на год 80 млн руб., что составляет всего 6,4% от общих ассигнований на сельское хозяйство. Слабое финансирование напрямую сказывается на росте поголовья. В Тюменской области в январе-мае 2009 года численность крупного рогатого скота выросла на 1,4 тыс. голов, то есть всего на 0,5% по сравнению аналогичным периодом прошлого года. Для сравнения: количество свиней за тот же период увеличилось на 2,9%, а овец – на 2,6%.

В Свердловской и Челябинской областях уже много лет ведется работа по созданию герефордов – крупноформатных коров канадской селекции, приспособ-



собленных к климатическим условиям Урала. Несмотря на продолжающуюся работу и запланированные инвестиции, чиновники челябинского Минсельхоза очень осторожно говорят о перспективах производства говядины.

По словам **председателя Мясного союза Свердловской области Сергея Емельянова**, инвесторы неохотно вкладывают средства в мясное скотоводство – главным образом из-за длительных сроков воспроизводства. Поэтому государству придется ежегодно увеличивать квоту на говядину до тех пор, пока не будут приняты действенные практические меры по развитию животноводства. Простое финансирование, считают эксперты, в этом деле не поможет.

Существует и другая причина, заставляющая осторожно относиться к мясному скотоводству, – снижение уровня потребления мясoproдуктов. С января по май этого года объем продукции, выпускаемой областными мясокомбинатами, уменьшился на 13% в сравнении с аналогичным периодом прошлого года. Произошли изменения и в стоимостной структуре потребления: покупатели теряют интерес к изделиям класса премиум и middle и отдают предпочтение дешевой продукции.

Эта тенденция не способствует улучшению качества российского мясного сырья. В Тюменской области в первом полугодии производство мяса и субпродуктов 1-й категории снизилось на 1,8%. Уменьшился и выпуск колбасных изделий, зато производство мясных консервов сильно увеличилось. Больше других в этом преуспел мясокомбинат «Ялуторовский», где был освоен новый вид консервов «Конина тушеная». Понять производителей можно: перед ними стоит задача сохранения рынков сбыта. В условиях конкурентной борьбы мясокомбинаты дорогой говядине традиционно предпочитают более дешевые виды мясной продукции.

Но, несмотря на это, Тюмени все равно есть, что показать: Сергей Собянин, в свою бытность тюменским губернатором, завез на юг области мясной скот из Франции – шароле, лимузинов, браков...

«Забота правительства, по данным атташе по вопросам сельского хозяйства Посольства США в РФ Эрика Хансена, может принести ощутимую пользу экономике: каждый доллар от реализованной говядины привлекает 5 долл. в смежные отрасли».



За последние 10 лет численность мясного скота сократилась в 2,9 раза, производство говядины уменьшилось в 2,5 раза, а среднестатистическое потребление опустилось с 31 кг в год в 1999 году до 16,6 кг в год в настоящее время

В Костромской области в сентябре начался уникальный проект по выведению новой породы крупного рогатого скота. В селе Орехово близ древнего города Галича открылось австро-российское сельхозпредприятие по производству говядины «Русский Галловей», названное по имени района Галлоуэй в Шотландии, где столетия назад была выведена знаменитая галловейская порода крупного рогатого скота

мясного направления. На новое предприятие завезены 700 коров костромской породы, которых скрестят с прибывшими недавно из Шотландии мохнатыми спокойными бычками галловейской и ангусской пород, устойчивыми к холодам и достигающими веса в 600-700 кг. В результате предполагается получить

новую породу крупного рогатого скота, которая позволит применять малозатратную ресурсосберегающую технологию, так как бычки будут находиться на пастбищах, оборудованных «электропастухами», то есть без присутствия человека. И самое главное: для животных не надо сооружать дорогостоящих

капитальных помещений, бычков круглый год будут содержать под легкими навесами.

Открывая новое предприятие, которое за год будет производить до 1 тыс. тонн деликатесной продукции, губернатор региона И. Слюняев сказал, что этот проект позволит Костромской области стать лидером по производству недорогой говядины высшего качества. Спустя год здесь будет 3 тыс. голов, а через девять лет – 70-80 тыс.

Во власти Запада

Пока наши аграрии формируют мясное стадо, россияне питаются главным образом дорогой импортной говядиной.

По словам **президента Мясного союза Мушгега Мамиконяна**, в России в 2008 году было произведено около 5, млн тонн мяса (птица, свинина, говядина), еще примерно 3 млн тонн ввели импортеры. Ежегодную потребность россиян в говядине он оценил в 2,2-2,3 млн тонн, сейчас более 30% этого объема импортируется.

Безусловным лидером среди стран – импортеров говядины на российский рынок является Бразилия – на нее в 2008 году пришлось около половины всего объема импорта.

Ее доля в общих объемах импорта говядины из года в год увеличивается (35% в январе-декабре 2006 года, 57% в январе-декабре 2007 года).

Динамика объема производства 2003-2008

Производство мяса КРС	2003	2004	2005	2006	2007	2008
тыс. тонн	1967	1864	1769	1682	1699	1665
темп прироста, %	—	-5,2%	-5,1%	-4,9%	1,0%	-2,0%
руб./т	50012	61289	77009	88200	89184	103171
темп прироста, %	—	22,5%	25,6%	14,5%	1,1%	15,7%
млрд. Руб	98,4	114,2	136,2	148,4	151,5	171,8
темп прироста, %	—	-16,1%	19,3%	8,9%	2,1%	13,4%

Источник: «Экспресс Обзор»

За ней следуют Австралия и Аргентина. Суммарная доля продукции трех стран в общем объеме импортных поставок составляет примерно 75,4%.

Если считать бывшие союзные республики, то на втором месте после Бразилии с большим отрывом идет Белоруссия. На долю Бразилии и Белоруссии приходится две трети всех поставок.

Эксперты считают сложившуюся ситуацию опасной. С прошлого июня цены на говядину на внешнем рынке выросли на 27% и продолжают подниматься. Говядины на мировом рынке не хватает. И если мы в ближайшие десять лет не наладим у себя ее производство, то рискуем в какой-то момент столкнуться с настоящим дефицитом.

Кроме того, это не единственная опасность зависимости от поставок из-за рубежа. В случае вспышки опасных заболеваний крупного рогатого скота, например в Бразилии или Белоруссии, поставки будут временно прекращены, «мясные» пароходы к нам не пустят. И это немедленно скажется на российском рынке, так как заменить импортную говядину будет нечем.

На поставки мяса из Аргентины периодически вводятся ограничения из-за вспышек ящура в Южной Америке. Кроме того, эксперты предупреждают, что Аргентина, традиционный экспортер говядины, рискует в ближайшее время превратиться в страну – импортера этой продукции. Пытаясь бороться с ростом цен на продукты питания, власти ввели ограничения на экспорт говядины. В ответ фермеры в массовом порядке стали отказываться от разведения КРС и начали производить сою. В самой Аргентине спрос на сою очень низкий и фермеры не боятся, что правительство «отсечет» их от внешнего рынка, пытаясь в очередной раз добиться снижения цен на продукты питания.

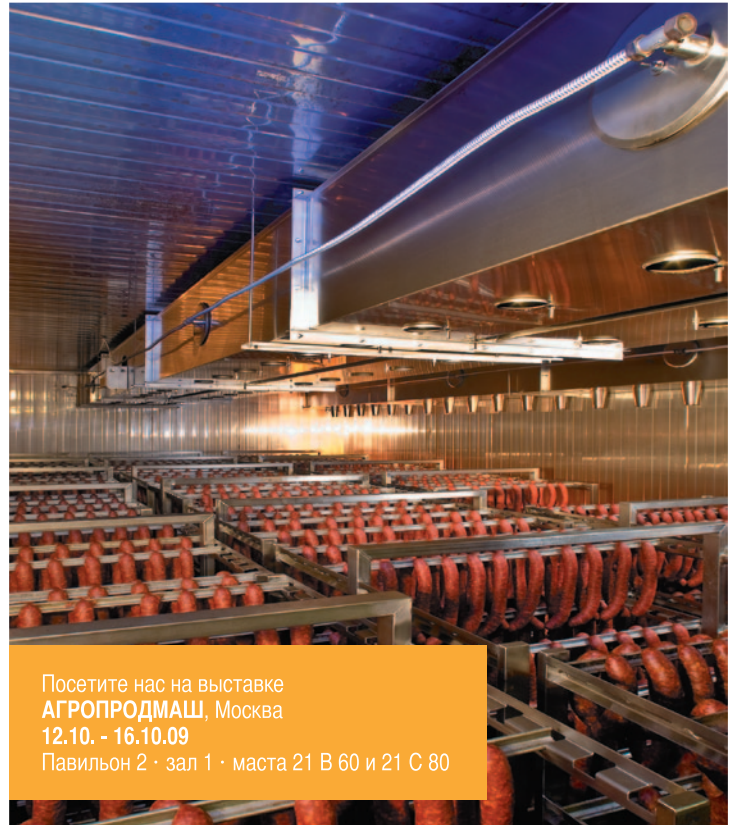
Подобное перепрофилирование фермерских хозяйств угрожает нехваткой говядины, что повлечет дальнейший рост цен на продукты питания. Это значит, что, опасаясь социального недовольства, правительство еще больше ограничит экспорт, предупреждают эксперты.



MADE IN GERMANY

Лучшие продукты для хорошего вкуса

Передовые технологии для варки,
копчения и климатизации



Посетите нас на выставке
АГРОПРОДМАШ, Москва
12.10. - 16.10.09
Павильон 2 · зал 1 · мста 21 В 60 и 21 С 80



Наш представитель в России
ООО «АНТЕС»
141070 „Королёв, Московская обл.
ул. Болдырева, 1 | тел.: 007-495-500 4 500
факс: 007-495-500 41 95
e-mail: mail@antes.ru

Агрегаты



Classic Line



Industrial Line



Агрегаты



Стеллажи



Гигиена



«ПРОДАЖНАЯ ДЕВКА ИМПЕРИАЛИЗМА»

Россия закупала, закупает и будет закупать говядину в тех странах, где производство мяса давно стало развитой индустрией, идеологией власти, частью национальной культуры и образом жизни огромных групп населения.

Россия – правопреемница СССР получила в наследство и все заблуждения своего предка. В том числе и отношение к аграрному производству и деревенской жизни, как к сельскому хозяйству, а не как к агрокультуре. Разница полярная. В первом случае мы говорим о примитивном прокорме населения, во втором – о способе мышления и жизни, который и родил агробизнес.

Разница между мясом быка и мясом коровы столь же велика, как вкус охлажденного цыпленка и перемороженной, небритой «синей птицы счастья» советского периода, которая сначала год несла яйца, а потом ее продали населению на бульон. Термин «мясо-молочная порода КРС» Россия несет со времен СССР, где сей неповторимый гибрид был изобретен от большой нужды. Страна все время воевала,

и скот был, естественно, мобилизационным ресурсом. Это значит, что в час «икс» животные должны были быть переработаны в консервы для армии. И не было важно – мясные это породы или молочные. Вы будете смеяться, но вражки лазутчики бдительно интересовались колхозными стадами. Разведки всего мира знали: если в СССР где-то начался массовый забой скота, значит начинается мобилизация армии, жди военного конфликта.

Поскольку генетика была объявлена коммунистами «продажной девкой империализма», а ученые и практики генетики уничтожались физически по идеологическим причинам, европейская и американская селекция мясного скота ушла за XX век так далеко вперед, что нынешней России нет никакого смысла догонять и перегонять. Во-первых, нет современных кадров ученых, инженеров и преподавателей. Во-вторых, нет опыта откорма скота на пастбищах, нет даже профессиональных пастухов, обученных лошадей и тренированных собак. В-третьих, нет культуры разделки и приготовления мяса, а также сформулированного спроса на товарную группу качественных стейков.

Наш народ в целом попросту не знает, что питается он плохо: не тем и не в тех пропорциях. Между тем говядина – источник незаменимых веществ в организме, которые человек должен получать с раннего детства. Если не получает – не то здоровье, не те мозги, не те студенты, не та наука, не те спортсмены, не та армия. Поэтому при желании начать производство мяса нет смысла изобретать велосипед, надо признаться себе, что тебя этому не учили, а потому следует купить скот и технологии там, где они есть.

agronews.ru

По данным Министерства сельского хозяйства, объем производства говядины в Аргентине упадет на 14% до 2,67 млн тонн в 2010 году. Общее поголовье скота сократится более чем на 13% до 47,9 млн голов к 2010 году, что приведет к сокращению производства на 14%, или 440 тыс. тонн. В конечном счете это может привести к тому, что для удовлетворения растущих нужд национального рынка Аргентина будет закупать говядину за рубежом.

С Австралией тоже все непросто. В австралийском штате Квинсленд в конце сентября появились признаки того, что фермеры начнут массовую распродажу быков. Эксперты связывают это с сухой погодой, которая стоит в штате несколько лет подряд. В перспективе это сокращение поголовья быков-производителей может негативно сказаться в целом на всей отрасли скотоводства штата.

Именно поэтому участники российского рынка все активнее предлагают

ужесточить таможенно-тарифную политику. Кстати, квота на ввоз говядины в 2009 году установлена на уровне 450 тыс. тонн. Это значит, что 350 тыс. тонн ввезли в прошлом году сверх квоты, действующая пошлина не останавливает импортеров.

В то же время американские производители говядины надеются, что, несмотря на кризис, смогут увеличить поставки в Россию на 16,4%. Рост намечено обеспечить прежде всего за счет мяса, предназначенного для промпереработки.

По данным Совета производителей крупного рогатого скота США, в 2008 году США поставили в Россию 36,9 тыс.

тонн говядины против 2 тыс. тонн в 2007 году. В 2009 году, по прогнозу USMEF, экспорт может сохраниться практически на том же уровне, а в 2010 году возрасти до 42,5 тыс. тонн.

Как пояснил директор по коммуникациям USMEF Джо Шуль, реаль-

ные поставки американской говядины в Россию начались в 2008 году после снятия ветеринарных запретов. До этого российский рынок для американских экспортеров был практически закрыт. Тем не менее в 2008 году говядина из США смогла занять 4% в общем объеме поставок.

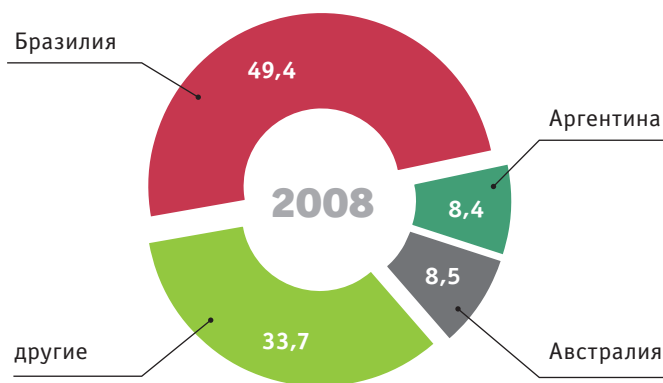
Шуль сообщил, что 44% ввоза говядины в Россию заняла Бразилия, по 10% – Аргентина и Парагвай. Конкурентами США на российском рынке он также назвал Канаду, Австралию и Новую Зеландию.

Не теряя времени даром, Американская федерация по экспорту мяса и **петербургская предпринимательница Наталья Громова** объявили о запуске проекта по продаже мраморной говядины в Интернете. С помощью интернет-магазина инвесторы планируют увеличить продажи американской говядины в России практически в два раза, выйдя за год на оборот 2,5-3 млн руб. в месяц.

Однако, по мнению аналитиков, для начала успешного функционирования проекта необходимы серьезные маркетинговые и временные затраты – формат для российского потребителя крайне непривычный, да и расходы

«По итогам 2008 года средний убыток предприятий, занимающихся содержанием крупного рогатого скота, составил 29,7%, увеличившись за два года почти на 10%».

Структура импорта мяса КРС по странам в натуральном выражении, %



на продукты сократились. Кроме того, это мясо пользуется спросом скорее у ресторанов.

Российские эксперты считают, что перспективы увеличения поставок американской говядины невелики в принципе, поскольку мясо из латиноамериканских стран дешевле на 18-20%.

Параметры импорта мяса после 2009 года пока не определены. Сейчас в профильных министерствах обсуждается возможность изменения импортных квот и ставок таможенной пошлины на 2010-2012 годы.

«Мясные пароходы» плывут в Россию

Правительство создает все необходимые условия для развития специализированного мясного скотоводства. Принята программа на 2009-2012 годы, целью которой является удвоение поголовья крупного рогатого скота специальных мясных пород. В рамках реализации нацпроекта и госпрограммы объем инвестиционных кредитов уже превысил 300 млрд руб. Это позволило модернизировать более 900 животноводческих комплексов и ферм. В том числе 127 по производству крупного рогатого скота. На этот год были приняты дополнительные меры – в 1,4 раза увеличены субсидии на племенное животноводство, в 1,8 раза больше федеральных средств выделено на субсидирование процентных ставок по кредитам, стали доступны кредиты на восемь лет на льготных условиях – государство покрывает 100% ставки рефинансирования. Принято решение о создании селекционного центра племенного животноводства. На этот год из федерального бюджета выделено «на говядину» 4,5 млрд руб. Из них 3 млрд – на совместное с субъектами Федерации финансирование региональных программ. Но 20 таких проектов были отобраны только в июле, а деньги в сентябре еще не были распределены.

Впрочем, пойдут деньги в регионы или нет, нормальной говядины у нас в стране не будет еще долго. Дешевый импорт лишает смысла инвестиции в этот бизнес: до тех пор пока европейцы закупают у своих фермеров говядину по 4,5 евро за кг, а в Россию продают по 1,5 евро (такой у них «масштаб государственной поддержки»), нашим производителям конкурировать с импортерами будет трудно.

На 2010 год предлагается установить квоту на импорт говядины в 530 тыс. тонн и пошлину на сверхквотные поставки в размере 50%, но не менее 1 евро за кг (сейчас пошлина составляет 30%, но не менее 0,3 евро за 1 кг).

В переговорах по ввозу говядины российская сторона должна тщательно учитывать собственные интересы. Многие считают предлагаемый объем квоты и уровень пошлины недостаточным уровнем защиты. Чтобы дать возможность развиваться отечественному производству говядины, пошлина должна составлять 70-80%.

В Мясном союзе России считают, что для развития производства крупного рогатого скота необходимо полностью отказаться от системы тарифных квот, перейдя к плоской шкале таможенной пошлины в 50%, но не менее 1 евро за кг. При этом эксперты не говорят, приведет ли это к дефициту говядины и росту цен на нее. По мнению главы Мясного союза России Мушега Мамиконяна, для ощущения еще большей стабильности животноводам необходимо льготное кредитование.

Руководитель исполкома Национальной мясной ассоциации Сергей Юшин считает, что, пожалуй, саму квоту можно и повысить, но пошлину на внеквотный ввоз нужно сделать запретительной. Так отечественный агробизнес сможет ясно представлять себе, какова его доля рынка.

По оценке Зубкова, к 2012 году Россия выйдет на показатели, предусмотренные доктриной продовольственной безопасности, – производство мяса увеличится в 4,5 раза, численность КРС – почти вдвое. Параллельно в 2010-2012 годах будут сокращаться квоты на импорт мяса – в соответствии с ростом собственного производства. Безусловно, это не избавит российские прилавки от импортной продукции – она будет составлять 10-15%. Но параллельно начнется экспорт российского мяса за рубеж.



Светлана Федорова,
генеральный директор
компании «Экспресс-Обзор»:

Основная причина проблем отрасли – невысокая рентабельность производства говядины по сравнению с другими видами мяса и как следствие – отсутствие притока инвестиций. Период окупаемости инвестиционных проектов при производстве говядины составляет около 10 лет, что в 3-5 раз больше, чем в производстве свинины и мяса птицы. Отсутствие притока инвестиций влечет за собой сокращение поголовья крупного рогатого скота, снижение качества мяса из-за нарушения технологий и условий содержания животных, а также рост цен из-за дефицита продукции. За исключением 2007 года объем выпуска говядины постоянно сокращался в среднем на 5%.

В 2008 году цена на мясо КРС в связи с дефицитом выросла на 16%. По итогам 2008 года производство мяса КРС уменьшилось на 2% до уровня 1665 тыс. тонн.

По оценкам экспертов, чтобы восстановить полноценное производство говядины, России понадобится около 20 лет.

Согласно оценкам «Экспресс-Обзор», производство мяса КРС в ближайшие два года будет сокращаться почти на 10% ежегодно, в стоимостном выражении вследствие роста цен рынок продолжит расти. Доля останется относительно постоянной (будет колебаться в пределах +/-1%). **МС**

Импорт сократят до 25%

Россия планирует в 2009 году снизить долю импортного мяса на рынке до 25% с 32% в 2008 году, сообщила **министр сельского хозяйства Елена Скрынник** в ходе выступления на «Правительственном часе» в Совете Федерации, посвященном ходу реализации госпрограммы развития сельского хозяйства на 2008-2012 годы.



В I-м полугодии текущего года производство скота и птицы в РФ составило 4,1 млн тонн, что на 6% больше того же периода прошлого года. «В результате роста внутреннего производства и принятия мер по таможенно-тарифному регулированию импорт мяса сократился почти на 30%. По нашим прогнозам, до конца года доля импорта мяса снизится до 25%», — заявила министр. По ее словам, в 2008 году доля импортного мяса составляла 32%.

К 2012 году, ожидает глава Минсельхоза, Россия может снизить долю импорта на внутреннем рынке до 18%, сократив ввоз мяса почти втрое по сравнению с 2008 годом. По словам Скрынник, для поддержки мясного животноводства министерство ведет работу по координации финансирования госбанками 350 животноводческих проектов на общую сумму около 50 млрд руб.

Объем производства мяса в текущем году прогнозируется министерством на уровне 9,9 млн тонн — на 6,5% выше показателей 2008 года.



Планы Минсельхоза сократить поставки в Россию импортного мяса неминуемо приведут к росту конечных цен на эту продукцию, считает **депутат Госдумы от КПРФ Анатолий Локоть**. По его словам, неясно, сможет ли отечественный производитель заполнить брешь, вызванную сокращением импортопотока.

rosbalt.ru

В РФ стали делать больше мяса и меньше колбасы

Россия увеличила объем производства мяса за январь-август 2009 года на 11,2% по сравнению с аналогичным периодом годом ранее до 2,1 млн тонн, при этом сократила выпуск колбасных изделий на 9,7% — до 1,5 млн тонн, говорится в материалах Федеральной службы государственной статистики (Росстат).

Производство мясных полуфабрикатов за восемь месяцев снизилось на 0,1% и составило 952 тыс. тонн. Рыбных консервов за январь-август было выпущено 445 млн условных банок, что на 17,8% меньше показателя за аналогичный период 2008 года.

При этом в августе 2009 года по сравнению с предыдущим месяцем производство мяса увеличилось на 2,2%, мясных полуфабрикатов — на 2,2%. В то же время выпуск колбасы снизился на 2,3%.

bfm.ru



Птицу вынули из заморозки

Министерство сельского хозяйства рассматривает новую редакцию технического регламента для птицеперерабатывающей промышленности. В документе, в частности, содержится статья, запрещающая использование в производстве замороженного мяса птицы.

Новая редакция техрегламента была составлена Росптицесоюзом совместно с Отраслевым институтом птицеводства. После согласования с Минсельхозом документ должен быть отправлен на чтения в правительство.

Статья о запрете производства готовой продукции из замороженного мяса должна улучшить качество полуфабрикатов. Тем временем из-за запрета могут пострадать предприятия, которые везут мясо для переработки издалека и охлажденное мясо просто не успеют доставить в срок. Документ делает исключение только для предприятий, работающих на Крайнем Севере.

По данным всероссийского НИИ мясной промышленности, в мясной отрасли лишь 30% готовых продуктов и полуфабрикатов производится из охлажденного мяса, остальное делается из замороженного сырья.

meatmarket.ru

Барана купили за 263 тыс. евро

По цене престижного автомобиля «Феррари» ушел «с молотка» на аукционе в шотландском городе Ланарк баран-производитель.



Проживающий в районе фермер не задумываясь выложил за него 231 тыс. фунтов стерлингов (около 263 тыс. евро). Баран по имени «Деверонвэйл Перфекшн» будет использоваться исключительно для воспроизводства и уже в ближайшее время сможет окупить затраты на приобретение.

То, что содержание таких баранов выгодный бизнес, убедительно доказало другое животное. Уже умерший предыдущий рекордсмен стоимости на аукционе «Топхилл Джо» был продан шесть лет назад за 130 тыс. фунтов. В общей сложности он покрыл свыше 1 тыс. овец, что принесло его владельцу доход в 1 млн евро.

Rokfeller.ru

Госпрограмма: итоги реализации

Совет Федерации РФ в рамках «Правительственного часа» ознакомился с информацией о ходе реализации Государственной программы развития сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 годы и осуществлении антикризисных мер в агропромышленном комплексе, которую представила министр сельского хозяйства Елена Скрынник.

Министр констатировала, что в 2008 году в сельском хозяйстве страны был достигнут наиболее высокий за последние годы рост производства продукции — 110,8%, что на 7% больше целевого показателя Государственной программы.

Вместе с тем запланированный прирост производства молока не был осуществлен в связи с уменьшением поголовья коров. Не выпол-



нены задания по увеличению доли продукции отечественного производства в формировании ресурсов мясных и молочных продуктов.

Количество объектов социальной инфраструктуры села продолжает сокращаться, сельский жилищный фонд остается преимущественно неблагоустроенным, растет доля изношенного, ветхого и аварийного жилья.

В I-м полугодии 2009 года в целом сохранилась положительная динамика развития отрасли. Рост производства продукции сельского хозяйства по сравнению со соответствующим периодом 2008 года составил 0,9%, реализуются мероприятия по устойчивому развитию сельских территорий, хотя в связи с оптимизацией расходов федерального бюджета ассигнования на эти цели сокращены. Однако производство мяса крупного рогатого скота уменьшилось на 3%, молока — на 0,5%.

meatmarket.ru

Кризис на сельском хозяйстве не отразился

В ближайшие 2-3 года, учитывая возможное начало экономического подъема, цены на сельскохозяйственную продукцию останутся «умеренными».

Об этом говорится в совместном прогнозе Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) и Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН (FAO), составленном на ближайшие десять лет (2009-2018).

«Несмотря на значительный ущерб от глобального финансового кризиса и экономического спада во всех секторах экономики, сельское хозяйство, как ожидается, выдержит удар лучше всех. Это объясняется недавним периодом относительно высоких доходов и неизменяющимся спросом», — говорится в исследовании.

В ближайшее десятилетие средние цены на зерновые культуры, как ожидается, будут на 10-20% выше, чем в 1997-2006 годах. Цены на растительное масло вырастут на 30%. Цены на мясо и молоко будут расти медленнее, поскольку именно на эти секторы сельского хозяйства кризис оказал самое негативное влияние. В реальном выражении цены на мясо в ближайшие 10 лет не превысят показателей предыдущего десятилетия, в то время как цены на молоко будут выше тех, что в предыдущие 10 лет.

Цены на зерно и растительное масло будут держаться благодаря спросу развивающихся стран, следуя за ростом населения и доходов. На спрос растительных масел повлияет и увеличившийся объем производства биотоплива. По прогнозам ОЭСР к 2018 году биотопливо может составить 20% от потребления рас-

тительного масла. Однако развитие рынка биотоплива может и отрицательно сказаться на сельскохозяйственном секторе, если приведет к неустойчивости цен на нефть.

zol.ru

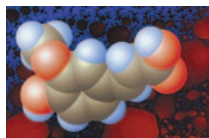
Немецкий шпик и литовский сыр под запретом

Россельхознадзор с 15 сентября ввел временный запрет на ввоз в Россию сыра и свиного шпика, производимых на трех предприятиях Германии и Литвы.

Запрет введен в связи с выявлением при мониторинговых исследованиях запрещенных и вредных веществ в животноводческой продукции, поступившей в Россию из Германии и Литовской Республики. Ранее в свином шпике, произведенном на двух немецких предприятиях, были обнаружены бактерии листерии, а в литовском сыре тетрациклин.

Отныне в случае поступления партий продукции с указанных предприятий, отгруженных в Россию до 15 сентября, решение о пропуске таких грузов будет приниматься в обычном режиме с последующим проведением обязательного лабораторного контроля.

С 7 сентября Россия ввела ограничения на импорт мяса, производимого некоторыми предприятиями Испании, Канады, Франции, Аргентины и Китая, сообщает пресс-служба Россельхознадзора.



Подобное решение вызвано выявлением запрещенных и вредных веществ в животноводческой продукции, поступившей в Россию из этих стран. Так, речь идет о мясе птицы и свинине из Испании, мясе кролика из Китая, говядине из Аргентины, свином шпике из Франции и свинине из Канады.

infox.ru

Россию опередил Китай

Впервые за много лет Россия закупила меньше американского мяса птицы, чем Китай. За семь месяцев 2009 года США поставили на российский рынок 336,5 тыс. тонн, а в Китай – 374,1 тыс. тонн.

Российские эксперты считают, что сокращение Россией импорта это начало долгосрочного тренда, возникшего в результате уменьшения квот, повышения пошлин на внеквотное мясо, а также подъема отечественного птицеводства.

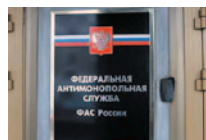


В декабре 2005 года Правительство России утвердило квоты на импорт каждого вида мяса. Квота на поставки мяса птицы увеличилась с 1,13 млн тонн в 2006 году до 1,25 млн тонн в 2009 году. Ввозимое в рамках квоты мясо облагалось пошлиной 25%, но не менее 0,2-0,4 евро за 1 кг, мясо вне квоты попадало под ставку 60%, но не менее 0,48 евро за 1 кг. В декабре 2008 года правительство сократило квоты на мясо птицы в 2009 году на 300 тыс. тонн до 952 тыс. тонн, пошлины на внеквотное мясо были повышены до 95%, но не менее 0,8 евро за 1 кг.

Россия снизила импорт американского мяса птицы за семь месяцев 2009 года на 22,7% по сравнению с аналогичным периодом 2008 года, до 336,5 тыс. тонн. В то же время за январь-июль этого года Китай импортировал 374,1 тыс. тонн американской курятины. В целом за семь месяцев 2009 года Россия импортировала больше курятины, чем Китай, поскольку есть еще некоторый объем поставок из стран Евросоюза и Бразилии. Однако если в прежние годы Россия лидировала в импорте мяса птицы с большим отрывом, то сейчас разница сократилась всего до нескольких процентов. Уже по итогам 2009 года Китай может опередить Россию и стать крупнейшим мировым импортером мяса птицы.

RBC Daily

ФАС: часть квот нужно продавать на аукционе



ФАС России высказалась за сохранение режима тарифного квотирования импорта мяса. Такое предложение антимонопольное ведомство направило в Правительство Российской Федерации и Минэкономразвития России.

При этом ФАС России предлагает 85% от установленных квот распределять между участниками внешнеэкономической деятельности (ВЭД) пропорционально объемам их ввоза за 2009 год, а 15% – продавать на бирже.

По мнению ФАС России, в ходе торгов должны соблюдаться условия, направленные на недопущение скупки квот крупными структурами, обладающими значительными финансовыми ресурсами. ФАС России обращает внимание на необходимость обеспечения возможности участия в торгах малых и средних предприятий.

Средства, полученные государством от проведения торгов, антимонопольное ведомство предлагает направить на поддержку отечественных сельхозпроизводителей.

Продажа части квот на бирже, по мнению ФАС России, обеспечит потенциальную возможность входа на рынок новых участников ВЭД и даст возможность на основе рыночных механизмов увеличить долю на рынке уже действующих компаний.

Напомним, что вопрос о режиме регулирования импорта мяса домашней птицы, говядины и свинины на 2010-2012 годы активно обсуждается в связи с окончанием срока действия Постановления Правительства Российской Федерации от 05.12.2005 г. №732 «Об импорте говядины, свинины и мяса домашней птицы в 2006-2009 гг.».

meatmarket.info



Спрос на баранину снизится на 2,2%

По оценке «Экспресс-Обзор», в 2009 году спрос на баранину снизится в натуральном выражении на 2,2%, а объем импорта сократится более чем на четверть.

До кризиса спрос на баранину рос быстрее возможностей российских производителей и, соответственно, удовлетворялся за счет импорта. За последние 6 лет (2003-2008) объем импорта вырос в 5 раз. Большая часть импортной баранины была австралийского производства – на долю этой страны в 2008 году приходилось более 70% всех поставок баранины в Россию. В отличие от импорта, за последние 6 лет объем производства вырос лишь на 125%.

Рост производства ограничивало недостаточное развитие производственной базы (например нехватка промышленных боен для первичной переработки мяса овец) и недостаточный приток инвестиций в отрасль, поскольку популярность этого вида мяса у населения локальная (баранину потребляют и производят в основном на Кавказе и в Южном ФО). Помимо этого сдерживающим фактором для инвестирования в отрасль является отсутствие системы квотирования импорта. В 2007 году отрасли овцеводства была оказана государственная поддержка

в размере 300 млн руб. из федерального бюджета, в результате чего производство баранины уже в 2007 году выросло более чем на 40%.

Основным регионом – производителем баранины является Южный округ – более половины от всего российского производства. При этом почти 40% всего производства округа приходится на Республику Дагестан и Ставропольский край.

РБК. Исследования рынков



США: Свиной грипп в России практически не заметили. Реакция на мировую эпидемию свелась к тому, что производители дистанционных термометров получили неплохой заказ – оборудовать ими каждый аэропорт. Кроме того, из бюджета было выделено 4 млрд руб. на разработку отечественной вакцины от А/Н1N1.

В США ситуация принципиально иная – американцы, в отличие от россиян, перестали есть свинину, поскольку никто не объяснил, что заразиться А/Н1N1 ни от свиньи, ни от мяса нельзя. Тем временем убытки американских свиноводов выросли до 400 млн долл. Производители мяса стали по собственной инициативе размещать в прессе разъясняющую рекламу о безвредности свиных стейков, на что потратили около 2 млн долл. Зато американская наука получила внеплановые субсидии. Например, при Университете штата Колорадо в экстренном порядке построили и запустили лабораторию, которая будет специализироваться на изучении свиного гриппа.

rg.ru



Австралия: Производители говядины Тасмании поставили задачу для своих континентальных конкурентов – достичь роста производства говядины на 2 тыс. кг живого веса с 1 га в год на пастбищных системах содержания скота. Это является главной задачей последних пяти лет в рамках программы по развитию производства красного мяса стоимостью 2,1 млн долл., разработанной с целью помочь производителям увеличить прибыль, используя существующие знания и технологии.

Программа продемонстрировала хорошие возможности для производителей Тасмании, однако это заставило южную Австралию также поднять производство говядины и баранины. По словам менеджера научно-исследовательского подразделения в секторе производства баранины организации Meat & Livestock Australia, проект был запущен в Тасмании в рамках уникальной программы по совместному исследованию, развитию и расширению производства красного мяса.

meatmarket.ru

Без права на ошибку

Как региональной продовольственной компании выйти на рынок Санкт-Петербурга при минимальном бюджете? Наверное, лучше, чем директор компании, которой это уже удалось, на этот вопрос никто не ответит. Мы обратились к директору «Сибирского деликатеса» Руслану Жолтаеву, чтобы он поделился историей своего успеха.

— Еще в 2004 году мы были неизвестной компанией из Омска. У нас не было рекламного бюджета, который позволил бы обклеить город плакатами или запустить ролики на телевидении и радио. У нас было всего 3 тыс. долл., качественный продукт и цель — выйти на рынок Москвы и Петербурга. Задача сложная, казалось бы невыполнимая. Без баснословных денег, когда о Вас никто не знает, в Москве делать нечего.

Мы решили начать с рынка Петербурга, как нам казалось, более лояльного к «новичкам», и использовать в качестве стартовой площадки международную продовольственную выставку «Петерфуд».

Почему именно «Петерфуд»? У меня были только 3 тыс. долл. и не было права на ошибку. Тогда я изучил все мероприятия, проводимые в сфере продовольственной торговли в Северо-Западном регионе. Мне нужно было выбрать только одну выставку, которая дала бы возможность познакомиться с закупщи-

ПРЯМАЯ РЕЧЬ



Руслан Жолтаев:

«Мой рецепт выхода на рынок оказался очень прост. Я заплатил за стенд на выставке «Петерфуд», где предоставил для дегустации свою продукцию; пошел на Торговый форум в рамках выставки, где принял участие в «Центре закупок сетей», который и стал отправной точкой моего успеха».

ками сетей лично. Организатор «Петерфуда» компания «Империя» предложила принять участие в работе Центра закупок сетей, который проходит в рамках Торгового форума, включенного в деловую программу выставки, и дает возможность предложить свою продукцию напрямую руководителям по закупкам ведущих розничных сетей. Это было именно то, что нужно! За три года работы на выставках «Петерфуд» и «ПродЭкспо» мы смогли наладить работу не только с сетями Петербурга, но и Москвы.

Участие в этих мероприятиях — один из самых эффективных способов для производителей из регионов России выйти на рынок Севера-Запада, тем более в кризис, лишивший многих возможности тратить деньги на дорогостоящие рекламные кампании. **Р**

* 18-Я МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА «ПЕТЕРФУД-2009» пройдет в выставочном комплексе «Ленэкспо» с 17 по 19 ноября.

Выставка представит мясные и молочные продукты, кондитерские изделия, бакалею, алкогольные и безалкогольные напитки, морепродукты, консервы, масло-жировую группу продуктов, замороженные полуфабрикаты и др.

Продовольственный форум «Торговля большого города», центральное событие деловой программы выставки, соберет более 400 производителей и дистрибьюторов продуктов питания, руководителей крупных розничных сетей Северо-Западного региона и России, крупнейших мировых консалтинговых и исследовательских компаний, а также представителей Правительства Санкт-Петербурга.

Возможности увеличения продаж на изменившемся рынке — основная тема форума в этом году. Поскольку в планах розничных сетей в 4-6 раз увеличить объем товаров под собственной торговой маркой, в ходе форума эксперты расскажут, как выиграть тендеры на поставки в сети. Также участники узнают, что изменилось на рынке за первый год кризиса, чего ждать в следующем году и какие шаги предпринимать производителям и продавцам, чтобы обеспечить рост компаний.

Центр закупок сетей предоставит возможность провести прямые переговоры с закупщиками 60 федеральных, региональных и локальных розничных сетей

Северо-Запада и России. В этом году он будет проходить в течение двух дней.

В рамках 3-й Ассамблеи директоров состоится прямой диалог первых лиц, в ходе которого поговорят о проблемах и решениях розничной торговли Петербурга в условиях кризиса и консолидации розничных сетей.

Кроме того, в рамках деловой программы состоится дегустационный конкурс «Наша марка», конкурсы «Народный продукт» и «Инновационный продукт».

В прошлом году в выставке «Петерфуд» приняли участие около 200 компаний из 8 стран мира, в том числе из Финляндии, Нидерландов, Франции, Украины, Беларуси, Прибалтики. География российских компаний-участников охватила все федеральные округа, от Северо-Западного до Дальневосточного.

17 - 19 ноября 2009 года

Санкт-Петербург, Ленэкспо

XVIII Международная продовольственная выставка



**Крупнейшая продовольственная выставка
на Северо-Западе**

- ✓ **Центр Закупок Сетей**
- ✓ **“Тендер - 2010” на поставки в розничные сети**
- ✓ **Контракты по Частным Сетевым Маркам**
- ✓ **Ассамблея и Фуршет Директоров**

Запись на сайте www.peterfood.ru

т. (812) 327 4918

Поведение потребителей

в отношении замороженных полуфабрикатов

Изучение потребительского поведения и спроса в условиях экономического кризиса – сегодня самый актуальный для производителей вопрос, помогающий лучше понять потребности покупателя и скорректировать стратегию развития. Различные финансовые затруднения ощущают большинство россиян, а это напрямую влияет на формирование спроса.

Компания «Продукты Питания» совместно с агентством маркетинговых исследований «АМИ ВЕТРА-маркетинг» провела в августе исследование поведения потребителей замороженных полуфабрикатов в условиях финансового кризиса.

За отправную точку был выбран рынок столичного региона как наиболее емкий и определяющий передовые тенденции на рынке замороженной продукции. Общее количество респондентов, охваченных исследованием, – 1 тыс. человек.

Исследование показало, что, несмотря на пессимистические прогнозы экспертов, в продовольственном сегменте столичного региона пока не происходит драматических изменений.

По данным Росстат и отчетов розничных сетей, оборот розничной торговли в России в первом полугодии 2009 года снизился на 3% и составил 6 трлн 800 млрд руб. Выручка крупных сетевых ритейлеров увеличилась за год в среднем на 16-20%. Случаи банкротства крупных производителей продуктов питания единичны.

В структуре оборота розничной торговли удельный вес пищевых продуктов увеличился на 2,2% на фоне сокращения в обороте доли непродовольственных товаров. Доля розничных рынков и ярмарок в структуре розничного товарооборота составила 13,5% против 12,9% годом ранее.

В интервью потребители отмечают некоторые признаки стабилизации своего финансового положения. Так, около 70% опрошенных москвичей констатируют, что за последние 2-3 месяца их финансовое положение существенно не изменилось. Около 8% отмечают улучшение финансового состояния.

Рост цен на продукты питания и уровень инфляции привели к тому, что первичный набор продуктов питания стал обходиться дороже у 52% респондентов. При этом у 44% опрошен-

ных расходы на продукты остались на прежнем уровне. Причинами этого являются как сохранение социального статуса, так и сокращение объемов покупок. Снизились расходы на покупку продуктов питания у тех потребителей (4%), которые стали более внимательно и экономно относиться к собственным расходам.

Большинство жителей столицы (92%) не изменили привычные места покупки продуктов: основным по-прежнему являются сетевые магазины, в которых покупателей привлекают наличие привычного набора товаров и качество обслуживания.

На продуктах питания вынуждены сегодня экономить 42% покупателей. В первую очередь это мясные де-

ликаты, алкоголь, кондитерские изделия. При этом траты на покупку замороженных полуфабрикатов не изменили 66% покупателей, а 4% увеличили их потребление.

Продукты, на которых потребители не будут экономить ни при каких обстоятельствах – фрукты и овощи (38%), молочная категория

(28%). На замороженных полуфабрикатах (ЗПФ) не будут экономить примерно 2-3% респондентов.

Если придется экономить на покупке замороженных полуфабрикатов, то большинство покупателей сократит частоту и объем покупок или будет ис-

Выбор замороженных полуфабрикатов в местах продаж определяют доверие к марке производителя и опыт предыдущей покупки.

каты точки продаж с более низкими ценами (рис. 1). Перейти на более дешевые аналоги согласны только 37%, что свидетельствует о консерватизме потребителей и их приверженности определенной торговой марке. Именно доверие к марке производителя (66%), опыт предыдущей покупки (61%) определяют выбор ЗПФ в местах продаж (рис. 2). Это является важным моментом для производителя, свидетельствуя о том, что потребители замороженных полуфабрикатов – консерваторы, ориентированные на привычные, проверенные продукты, знакомые торговые марки.

Замороженные полуфабрикаты выбирают 82% покупателей, которые ценят в них удобство, вкус и качество (рис. 3). За последние 2-3 месяца новые ЗПФ (в основном традиционные котлеты, пельмени, наггетсы, овощи в кляре) ввели в свой рацион порядка 4,7% респондентов.

«Изучение потребительского поведения и спроса в условиях экономического кризиса – сегодня самый актуальный для нас вопрос, помогающий лучше понять потребности покупателя и корректировать стратегию развития, – отмечает вице-президент компании «Продукты Питания» Дамир Имамович. – Различные финансовые затруднения ощущает большинство россиян, а это напрямую влияет на формирование спроса. Но в целом за последние четыре года до 2008 года включительно объемы потребления замороженной продукции выросли. Кроме того, изменилось отношение потребителей к полуфабрикатам как категории. Наш потребитель привык к удобству потребления таких продуктов, которые уже вошли по аналитическим данным 2008 года в повседневный рацион 86% семей. К активным потребителям полуфабрикатов относит себя около 51% респондентов».

По словам Дамира Имамовича, сегодня основным фактором выбора продукции того или иного производителя в больших городах является соотношение качества и цены, а в малых городах – цена. Насколько изменятся предпочтения в дальнейшем, сегодня сказать сложно. Но, судя по ответам респондентов, принявших участие в исследовании, доверие к марке/производителю, качество и вкус продукции остаются одними из главных ключевых факторов при выборе замороженных полуфабрикатов, это отметили 95% опрошенных респондентов. **МС**

Рис. 1. Основные варианты экономии при покупке замороженных полуфабрикатов



Рис. 2. Что определяет выбор замороженных полуфабрикатов в местах продаж



Рис. 3. Причины потребления замороженных полуфабрикатов



Беседовала:



Виктория Загоровская

Гость:



Валентин Денисов,

Председатель Комитета Государственной Думы
по аграрным вопросам,

Госдума приняла в первом чтении законопроект «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации». Очень многие аналитики предрекали крах этого документа: дескать, не смогут договориться правительство и депутаты, поэтому в обозримом будущем этот документ в Думу не попадет.

В круге первом

Должно быть, мы ходим по кругу:
мы все время на повороте.

«Пшечуруй»



Между тем закон, разработка которого растянулась на пять лет, должен стать базой комплексных мер, в том числе по обеспечению продовольственной безопасности страны.

«Знаете, в чем состоит нонсенс? Сельхозпроизводители боролись за появление закона о сельском хозяйстве десять лет, промышленники настаивают на принятии закона о промышленной политике и только представители торговли не заинтересованы в том, чтобы появился закон, регулирующий их деятельность», – заявил с трибуны **председатель Комитета Государственной думы по аграрным вопросам Валентин Денисов.**

Мы обратились к нему за разъяснениями.

– Валентин Петрович, откуда исходят противоречия между производственной и торговой сферами и кого закон, в нынешней его редакции, защищает больше: производителей, поставщиков или сетевиков?

– Нынешняя ситуация в агропромышленном комплексе России говорит о том, что взаимодействие ее представителей с торговлей должно строиться только на основе закона. Почему? По всей цепочке: производство-переработка-реализация того или иного аграрного продукта постоянно возникает проблема справедливого распределения конечной прибыли между ее участниками. Смеем заметить, что в проигрыше всегда остаются представители АПК. Именно этот факт и является источником противоречия.

На первый взгляд, сетевики и поставщики вроде бы имеют одинаковые права и обязан-

ности, а в действительности больше прав получает торговля. У сельхозтоваропроизводителей товар специфический, скоропортящийся, а торговые сети под разными предложениями могут взять или не взять продукт, снизить цену, отложить его приемку.

В проекте закона предусматривается перечень недопустимых действий работников торговли и поставщиков товаров, однако пока не определены меры ответственности. Конечно, это должно найти отражение при доработке законопроекта.

– А что же предлагается для защиты отечественного сельхозтоваропроизводителя?

– В адрес торговых сетей в последнее время направлялось немало нареканий за взимание различных дополнительных плат с поставщиков товаров, так называемых «входных бонусов», а также за чрезмерное «накручивание» цен.

В проекте закона антимонопольным мерам посвящено три статьи. Ограничивается создание дискриминационных условий к поставщикам продовольствия, торговые сети не могут нарушать порядок ценообразования, а также предъявлять ряд

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

Валентин Денисов:

«Необходимо в ближайшее время установить четкие правила игры на торговом рынке и справедливого распределения прибыли между сельхозпроизводителями, переработчиками продукции, транспортными системами и торговыми сетями. Ведь речь идет о спасении большей части сельскохозяйственной отрасли».

невыгодных для сельхозтоваропроизводителя условий.

В частности, законопроектом регламентируется навязывать поставщикам плату за доступ к торговым объектам, входящим в торговую сеть, и за изменение ассортимента товаров, а розничным сетям также запрещается требовать с поставщиков возмещения убытков при повреждении или утрате товара, произошедших после перехода прав на него. Вот вы, когда покупаете товар в магазине, то сразу же становитесь его собственником, но такая ситуация не рассматривается с поставщиками продукции. Поэтому требуется

уточнить момент перехода права собственности на товары от сельхозтоваропроизводителя к торговым сетям, чтобы исключить двойственную трактовку, в случае если товар будет похищен или испорчен.

На совещании, состоявшемся в Госдуме 23 сентября, вызвала бурную дискуссию норма, которая регламентирует антимонопольные меры регулирования рынка, а точнее запрет на приобретение торговыми сетями новых торговых площадей при достижении им 25%-ной доли на территории муниципального образования. Высказано предложение депутатов до-

* СПРАВКА:

Примером успешного объединения усилий всех участников производственной цепочки может служить открытие кооперативной торговой сети в Ульяновской области.

29 сентября Центросоюз РФ запустил новый масштабный проект Федеральной кооперативной торговой сети. В районных центрах Ульяновской области одновременно начинают работать 16 современных магазинов, в которых представлена промышленная и продовольственная продукция отечественных производителей, в том числе предприятий потребительской кооперации Ульяновской области.

Федеральная кооперативная торговая сеть Центросоюза России объединяет магазины, обеспечивающие население сельской местности и малых городов товарами первой необходимости по низким ценам. В среднем стоимость социально значимых продуктов питания в сети под брендом «КООП» на 20-30% ниже, чем в других магазинах Ульяновской области. Ассортиментный перечень продукции, а это 1100 наименований, на 98% обеспечен российскими производителями. Это прямой результат торговой политики Центросоюза России. Отечественные производители получили беспрепятственный доступ в новую сеть при условии высокого качества и конкурентной цены товара. Импортная продукция представле-

на только по тем позициям, которые не имеют отечественных аналогов.

Пилотный проект Федеральной кооперативной торговой сети одобрен Правительством РФ, осуществлен при поддержке Правительства Ульяновской области. Это практическая реализация приоритетов, обозначенных Президентом РФ Дмитрием Медведевым, о повышении доступности современных социальных услуг для сельских жителей, роста их доходов, улучшения условий труда и быта. Важно, что в магазинах Центросоюза России селянам предложат компетентное решение вопросов, связанных не только со сферой торговли, но и сферой услуг. Для населения созданы централизованные сети бытового обслуживания населения, организованы пункты по переводу коммунальных и других платежей.

Магазины Федеральной кооперативной торговой сети Центросоюза России будут открыты в крупнейших регионах страны. Создатели проекта убеждены, что его реализация будет иметь как серьезный экономический, так и социальный эффект. На базе потребительской кооперации России будет создана единая система закупок, переработки и гарантированного сбыта сельскохозяйственной продукции. Создание Федеральной кооперативной торговой сети – важный шаг для развития всего агропромышленного комплекса страны и повышения качества жизни сельских жителей.

бавить в законопроект, что запрет будет распространяться лишь при расширении сети на территории, где был превышен порог в 25%.

– Поясните, почему был снят с рассмотрения Госдумы законопроект, подготовленный рядом депутатов, Вами в том числе, и членами Совета Федерации? И как дальше будет корректироваться принятый в первом чтении законопроект?

– Принимая решение о снятии депутатского законопроекта, мы исходили из того, что «плохой мир лучше хорошей войны». И то, что депутаты в первом чтении приняли законопроект, я считаю маленькой победой, потому что парламентаризм это политика, умение сторон договариваться.

В то же время депутаты будут настаивать, чтобы ко второму чтению были включены принципиальные вопросы, касающиеся защиты сельхозтоваропроизводителей и отечественных поставщиков.

Закон необходимо принять в течение осенней сессии, так как речь идет об установлении четких правил игры на торговом рынке и справедливом распределении прибыли между сельхозпроизводителем, переработчиками продукции, транспортными системами и торговыми сетями.

– На каких положениях ко второму чтению законопроекта будут настаивать депутаты?

– Один из важных аспектов это введение более четкой формы сроков возврата платежей постав-

* ВАЖНЫЕ ЦИФРЫ!

Цены на товары магазинов под брендом «КООП» в среднем на 20-30% ниже, чем в розничной торговой сети Ульяновской области.

В магазинах Федеральной кооперативной торговой сети Центросоюза России 98% товаров отечественного производства.

16 магазинов Федеральной кооперативной торговой сети в Ульяновской области смогут обеспечить продукцией российских предприятий 13 населенных пунктов, в том числе город Ульяновск, потенциальные покупатели около 150 тыс. человек.

Основные поставщики продукции – 16 предприятий Ульяновской области, в том числе потребительские кооперативы.

Ассортиментный перечень магазина «КООП-торг» – 1100 наименований товаров.

Открытие магазинов Центросоюза России в Ульяновской области только на первом этапе позволило создать 120 новых рабочих мест. В создание Федеральной кооперативной торговой сети в Ульяновской области инвестировано более 100 млн руб.

* ВАЖНЫЕ ФАКТЫ!

Каждый третий житель России сегодня проживает в селе.

Повышение качества жизни сельских жителей – национальный приоритет.

Создание Федеральной кооперативной торговой сети обеспечит гарантированный сбыт сельскохозяйственной продукции, позволит увеличить сельхозтоваропроизводителям объемы производства.

В магазинах «КООПторг» будет создана централизованная сеть бытового обслуживания населения (по заявкам жителей на дом смогут выезжать лучшие мастера по ремонту жилья, пошиву одежды и обуви и т. д.). Центросоюз Российской Федерации будет открывать магазины Федеральной кооперативной торговой сети в других регионах России и странах СНГ.

щикам за поставленную продукцию в зависимости от срока их реализации: 3 дня для товаров, срок реализации которых составляет менее 72 часов, и 10 дней для всех иных продовольственных товаров. Сейчас торговые сети расплачиваются за такие товары в течение 30-60 дней. Получается парадоксальная ситуация, производители и поставщики беспроцентно кредитуют торговлю.

В законе следует четко прописать меру ответственности за нарушение норм регулирования наценок на отдельные виды продуктов питания.

Учитывая особенности розничной торговли, важно предусмотреть возможность регулирования порядка и срока поставки товара, а также сроков отсрочки платежей за поставленный товар.

Еще один принципиальный момент – это регулирование предельных цен на товар, в первую очередь мы говорим о товарах первой необходимости, таких как хлеб, молоко, яйца и другие продукты, которые обязательны для питания каждого человека.

При доработке законопроекта следует более четко прописать общие принципы организации торговой деятельности на потребительском рынке, определены участники отношений на этом рынке, а также все основные понятия в сфере торговли, ввести дополнительно такие понятия, как «услуги торговли» и «комиссионная торговля».

Например, если отсутствуют очевидные различия между понятиями «розничная торговля», «оптовая торговля» и «торговая деятельность», то все они предполагают последующую перепродажу.

Кроме того, требуется определить порядок проведения конкурсов и аукционов на право размещения нестационарных торговых объектов на земельных участках, находящихся в государственной или муниципальной собственности.

Мы понимаем, что компромисса достигнуть нелегко, но необходимо совместными усилиями принять такой документ, который бы устраивал всех участников процесса: от производителей до потребителей готовой продукции.

Сначала закон, а потом его четкое исполнение – только так мы сможем навести порядок, в том числе по ценам на хлеб и на другие виды продовольствия. **МС**

ВЕСЬ МИР питания Украина

XII Международный Форум производителей
продуктов питания, напитков, ингредиентов и оборудования для супермаркетов

27-30 октября 2009
МВЦ, Броварской пр-т, 15, Киев



РЕКЛАМА

Организаторы:



www.worldfood.com.ua

ПРЕМЬЕР ЭКСПО, ул. Пимоненко, 13-Б, Киев, Украина, 04050, тел.: +380 44 451 4160, факс: +380 44 451 4161, e-mail: food@pe.com.ua

Автор:

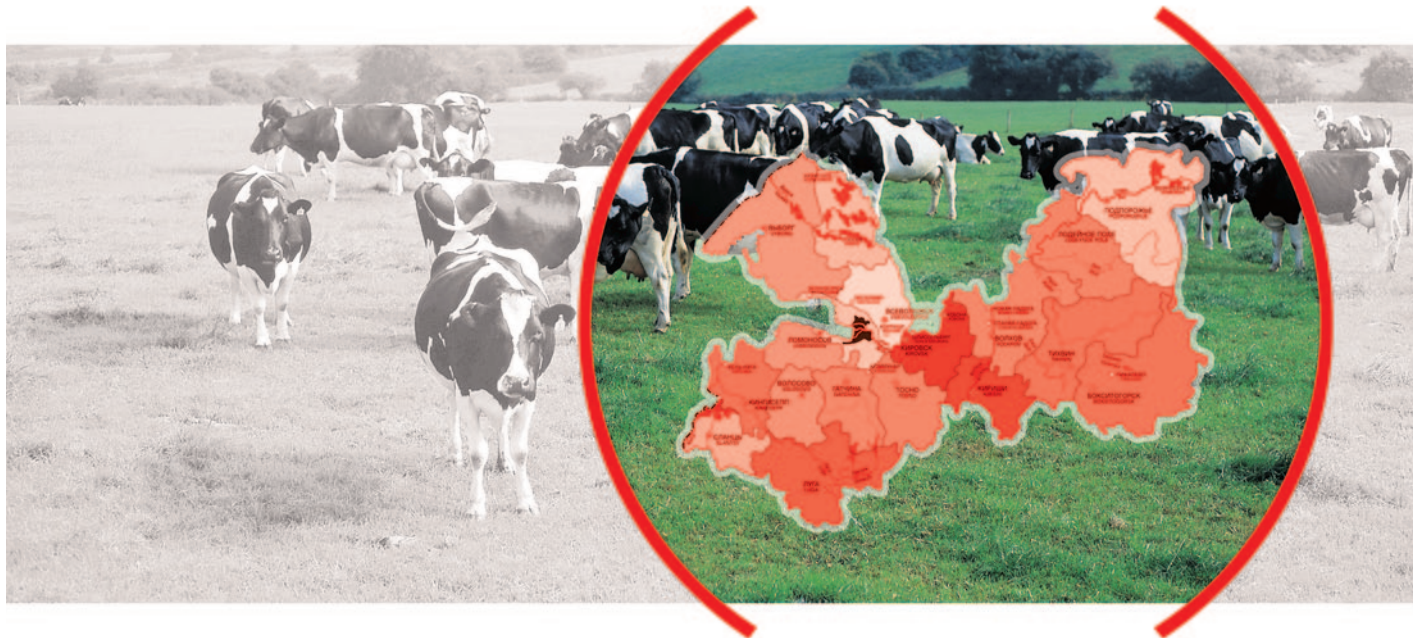


Виктория Загоровская

Источники:

Сообщения пресс-службы Министерства сельского хозяйства РФ, Департамента информационной политики Правительства Ленинградской области

Безумству храбрых поем мы песню



Кризис привел к тому, что в России все реже решаются на открытие собственного дела. В первом полугодии в стране создано 115,6 тыс. новых коммерческих организаций, что на 45% меньше, чем за соответствующий период 2008 года. Число прекративших свою деятельность предприятий в январе-июне этого года серьезно превышает количество новых бизнесов.

Однако, несмотря на общее снижение количества открываемых бизнесов, количество новых фермерских хозяйств российского АПК активно растет: в первом полугодии 2009 года оно увеличилось на 42,3% по сравнению с данными аналогичного периода прошлого года.

В зените славы

Промышленность Ленинградской области чувствует себя увереннее петербургской. Уже несколько лет подряд Ленобласть остается привлекательным регионом для инвестиций: за последние пять лет отмечено трехкратное увеличение объема вложений в основной капитал. Сегодня Ленобласть занимает десятое место по сумме привлеченных инвестиций среди регионов России, а по объему на душу населения – второе. В прошлом году их размер составил 161 млрд руб.

Стимулом для прихода инвесторов стал запущенный в 2006 году национальный проект, а затем одноименная федеральная программа. Они позволили областному АПК справиться с разрухой 90-х годов и совершить гигантский рывок.

В прошлом году эксперты отмечали успешное развитие районов в целом, например Волосовского, и отдельных предприятий: племенное хозяйство «Лебяжье» Ломоносовского района, Гатчинский молочный завод компании «Галактика», РАПТИ Лужского района, хозяйство «Приневское» Всеволожского района. Среди крупных объектов, запущенных в 2008-2009 годах, – Кингисеппский молочный комбинат, первая очередь мясоперерабатывающего завода «Атрия групп», племенной завод «Рабитицы» Волосовского района, завершивший строительство животноводческого комплекса на тысячу голов. Планируют развивать производство Синявинская птицефабрика, птицефабрики «Северная», «Роскар», «Ленптицепром», «Лебяжье», предприятия СПК «Нива». Всего в этом году предполагается ввести в строй 16 новых объектов на общую сумму 10 млрд руб.

Сельхозпроизводителями Ленинградской области за январь-июль 2009 года произведено на 5,2% больше продукции по сравнению с тем же периодом прошлого года. Общий объем производства составил 23,4 млрд руб. Налоговые поступления в бюджет региона за этот период на 24% превзошли плановые показатели и составили 683 млн руб.

За первое полугодие объем привлеченных средств в основной капитал областного АПК составил 1,2 млрд руб., в первую очередь за счет развития новых видов деятельности – цветоводства, козоводства, тепличных хозяйств.

За семь месяцев года из бюджета области на поддержку сельского хозяйства и рыболовства было направлено более 1,5 млрд руб., что в 1,6 раза больше, чем за соответствующий период предыдущего года.

Фаворит властей

Когда в этом году приток новых инвесторов в область сократился на 20%, правительство предложило индивидуально подходить к проблемам каждого предпринимателя, желающего вложить деньги в экономику региона, и продемонстрировало готовность участвовать в решении самой серьезной для инвесторов проблемы – с инфраструктурой. Подключение к инженерным источникам в области занимает до 30% стоимости проекта, что значительно снижает рентабельность, в два раза увеличивая срок его окупаемости. Уже в начале 2009 года заговорили о введении отсрочки платежа за подключение к электроэнергетике для инвесторов до момента запуска производства.

В соответствии с Постановлением Правительства РФ с 2001 года регионы получили право самостоятельно формировать реестр предприятий, получающих электроэнергию по тарифам, отличающимся от установленных для промышленных производств. Данный вопрос находится в ведении областного комитета по тарифам и ценовой политике. В 2009 году «промышленный тариф» дважды пересматривался в сторону увеличения: в январе и июле.

В сентябре Комитет по агропромышленному комплексу Ленинградской области выступил с предложением о включении в реестр сельхозтоваропроизводителей региона, оплачивающих электроэнергию по льготным тарифам, комбикормовых заводов, а также предприятий, перерабатывающих молоко и мясо.

Ранее в реестр уже были включены животноводческие и растениеводческие хозяйства, предприятия, занимающиеся племенным делом, семеноводством, звероводством и рыбоводством, тепличные комбинаты и птицефабрики. В настоящее время речь идет о расширении списка на 42 организации. Всего в Ленинградской области работает 21 предприятие мясопереработки, 6 комбикормовых заводов и 15 заводов, перерабатывающих молоко.

В этом году представлен проект Федерального закона «О внесении изме-

в Министерство сельского хозяйства России будут дополнительно просубсидированы из федерального бюджета. Региону дополнительно будет перечислено 62 млн руб.: 11 млн на развитие производства мяса крупного рогатого скота и 51 млн руб. на молочное животноводство.

Отчасти эти средства пойдут на реализацию пилотного проекта Министерства сельского хозяйства России, предусматривающего строительство восьми семейных молочных ферм, рассчитанных на 100 голов крупного рогатого скота.

За прошедшие десять лет местным властям удалось создать благоприятный инвестиционный климат, благодаря которому по размеру инвестиций на душу населения Ленинградская область входит в российскую тройку лидеров.

нений в некоторые законодательные акты Российской Федерации в части совершенствования оборота и использования земель сельскохозяйственного назначения». Он, в частности, предусматривает установление критериев ненадлежащего использования земельных участков, конкретизацию понятия особо ценных угодий, ужесточение перевода земель сельхозназначения в другие категории, упрощение процедуры формирования земельных участков в счет долей в праве общей собственности на земельный участок, уточнение порядка обращения невостребованных земельных долей в государственную и муниципальную собственность.

Кроме того, Комитет по управлению государственным имуществом занимается формированием земельных участков, которые находятся в собственности региона, но не используются, для передачи в аренду под сельскохозяйственное производство.

В этом году региональные программы Ленинградской области по развитию мясного и молочного животноводства в результате конкурсного отбора

Министр сельского хозяйства России Елена Скрынник предложила создать единый реестр крестьянских (фермерских) хозяйств. Соответствующее поручение дано **президенту Ассоциации крестьянских (фермерских) хозяйств и сельскохозяйственных кооперативов России (АККОР) Владимиру Плотнокову**. Реестр позволит получать актуальные данные о количестве хозяйств, их формах собственности, площадях используемых земель, объемах производства сельхозпродукции и др.

Как Министерство сельского хозяйства, так и Правительство Ленинградской области заинтересованы в развитии малых форм хозяйствования в сельских районах, так как фермеры вносят существенный вклад в деятельность агропромышленного комплекса.

Российские фермеры все активнее участвуют в Государственной программе развития сельского хозяйства: пользуются всеми видами господдержки, принимают участие в реализации экономически значимых региональных проектов. **МС**

Беседовала:



Виктория Загоровская

Гость:



Светлана Бучина,

руководитель проекта Управления страхования аграрных и природных рисков компании РОСНО

Сейчас у всех на слуху птичий грипп и африканская чума свиней. Но и у КРС имеется много опасных болячек, которые могут привести к уничтожению стада или большим потерям. Об особенностях страхования КРС мы поговорили с руководителем проекта Управления страхования аграрных и природных рисков РОСНО Светланой Бучиной.

Грипп у птиц, чума у свиней. Что грозит КРС?

– Расскажите, какие заболевания угрожают сегодня крупному рогатому скоту и насколько велика опасность их распространения?

– Смертельно опасное для животных заболевание, вызывающее серьезную озабоченность в последнее время, это блютанг (катаральная лихорадка) КРС, недавно получившее широкое распространение в странах Европы. В 2008 году вспышки блютанга были зарегистрированы в Германии, Франции и Голландии, странах – поставщиках племенного поголовья скота в Россию. Смертность КРС достигала 60-70%. В 2009 году заболевание распространилось дальше на север и было обнаружено в Австрии, Италии, Норвегии, Швеции.

В России вспышки блютанга давно не регистрировались, поэтому сейчас стоит задача не допустить дальнейшего проникновения заболевания на нашу территорию. С этой целью проводятся превентивные мероприятия, например, в декабре прошлого года в Калининградской области началась экстренная вакцинация КРС. У привозных животных во время карантина в стране-экспортере и на нашей территории несколько раз исследуется кровь на это опасное заболевание, завозятся животные только из благополучных хозяйств.

Но в странах Европы, несмотря на вакцинацию, распространение заболевания продолжается, даже по вакцинированному поголовью. При этом импорт скота по несколько десятков тысяч голов в год

ПРЯМАЯ РЕЧЬ



Светлана Бучина:

«Страховщики в зарубежных компаниях обычно не открывают информацию по тарифам для крупных клиентов. Кроме того, перечень рисков бывает разным – не везде покрываются опасные инфекционные заболевания. Часто ущерб от них компенсирует государство».

из этих стран не прекращается. Поэтому полностью исключить вероятность вспышек этого заболевания в России нельзя.

Широко распространены у нас и «традиционные» болячки КРС. По данным информационно-аналитического центра Россельхознадзора, в 2008 году сдано на убой 4715 голов, больных туберкулезом, 7329 голов – бруцеллезом, 44 100 голов – зараженных вирусом лейкоза КРС.

Остается напряженной обстановка по ящуру. Злокачественная форма ящура вызывает гибель 20-50% крупного рогатого скота. По прогнозу МЧС в 2009 году существует опасность заноса ящура на южные территории России со стороны Китая, Монголии, Пакистана.

Неблагополучная ситуация и с сибирской язвой – на территории России суще-

ствует более 50 тыс. сибироязвенных скотомогильников.

Учитывая непростую ситуацию, РОСНО перед принятием на страхование изучает ветеринарные справки хозяйства (наличие прививок, проведенные исследования, благополучие по острым и хроническим инфекционным заболеваниям, причины выбытия скота), осматривает стадо, изучает данные об эпизоотической обстановке на территории страхования.

– Какие варианты страхования КРС существуют и как можно оценить спрос на данную услугу? Можно ли застраховаться от проблем, связанных с транспортировкой животных? И существует ли разница в условиях страхования за-

везенного из-за границы скота и выращенного на территории страны?

– Сейчас спрос на страхование КРС в основном обусловлен тем, что стадо выступает средством залога в банках и сельхозпредприятие вынуждено его страховать для получения кредита.

Но такое страхование нельзя назвать добровольным, оно встречается гораздо реже из-за недостатка средств сельхозпроизводителей.

Владельцы сельскохозяйственных предприятий могут, во-первых, застраховать животных как «имущество» от всех классических рисков (пожар, ПДТЛ и т.д.), во-вторых, от специфических рисков, присущих животным (заболевание или несчастный случай). И наконец, дополнительно застраховать снижение стоимости животного вследствие несчастного случая или заболевания, потерю или снижение прибыли животноводческого предприятия в результате сокращения объемов производства или перерыва в производственной деятельности.

На страхование принимаются быки-производители, коровы, нетели, телки, телята, бычки, приплод, эмбрионы. Существует своя специфика при страховании основного стада, молодняка на откорме, приплода, животных во время транспортировки. Самки животных могут быть застрахованы на случай гибели в результате беременности и родов, приплод животных – на случай гибели в результате досрочных, аномальных родов, выкидышей или внематочной беременности, рождение мертвого плода или гибель уже родившегося животного в результате связанного с родами заболевания, эмбрионы животных – на случай гибели при трансплантации (извлечении и пересадке); при хранении и/или перевозке в специальных контейнерах в результате утечки питательной среды или испарения газа.

Животных можно застраховать как по конкретному перечню рисков, так и от гибели по любой причине.

При выплате страхового возмещения компенсируются расходы, произведенные в целях сокращения убытка, в качестве дополнительных возможностей могут оплачиваться расходы на проведение мероприятий по ликвидации по-

следствий инфекционных заболеваний. Условия страхования подбираются индивидуально для каждого сельхозпредприятия.

При перевозке животные могут быть защищены, начиная с момента погрузки на транспортное средство до момента доставки в пункт назначения, во время пребывания в карантине. Страховая сумма на животных может быть увеличена на расходы на перевозку и таможенное оформление.

«Основными причинами высокой гибели привозных коров является изменение рациона питания, неподготовленность персонала, приводящая к нарушению технологии ухода, неприспособленность иммунной системы к новой микрофлоре».

Племенной скот, привозимый из-за границы, особенно подвержен рискам. Повышенная гибель таких животных возникает не только потому, что животным приходится адаптироваться к местному климату, переживать стресс, связанный с пере-

возкой и скученностью, но из-за несоблюдения условий содержания.

Основными причинами высокой гибели привозных коров является изменение рациона питания, неподготовленность персонала, приводящая к нарушению технологии ухода, неприспособленность иммунной системы к новой микрофлоре. Кроме того, не всегда правильно осуществляется отбор животных (завоз выбраковки). При содержании в одном помещении привезенных животных с животными местных пород они взаимно обмениваются незнакомыми для них вирусами, заражают друг друга инфекционными заболеваниями.

В привезенных стадах у КРС происходит нарушение обмена веществ. При этом патология животных обычно диагностируется после окончания карантинных сроков, после отела заболеваемость возрастает.

РОСНО принимает на страхование импортированный в Россию скот, но при этом внимательно изучает все документы на ввезенных животных (экспортный сертификат, договор на поставку, ветеринарные документы). Изучаются данные о проведенных прививках и сроках их действия, собирается информация о наличии сопровождения специалистами консультационных фирм, наличие сертификатов на корма.

РОСНО проводит предстраховой осмотр стада, при необходимости привлекая ветеринаров.

Средняя стоимость страховки составляет от 0,5 до 1,5% в год. Тариф зависит от места рождения животных (в России или за рубежом), возраста, цели использования (дойное стадо, молодняк на откорме и т. п.), статистики убытков сельхозпредприятия.

Тариф по привозным животным, естественно, выше, чем по рожденным на территории России.

– Какова процедура получения страховых выплат и каким был их максимальный размер в практике РОСНО?

При наступлении страхового случая сельхозпредприятие заполняет заявление на выплату, прикладывает к нему документы, подтверждающие страховой случай. Например, если животное погибло – необходим протокол вскрытия; акт (заключение) о гибели, вынужденном убое или уничтожении животного с указанием причин гибели, вынужденного убоя.

Предоставляются также справки из компетентных органов (МВД, МЧС и т.п.), если они привлекаются к расследованию.

Страховое возмещение по договору страхования животных в размере 742 073 руб. РОСНО выплатило сельскохозяйственному предприятию Городецкого района Нижегородской области. По договору страховой защитой были обеспечены 150 коров голштинской породы, привезенных в Россию из Нидерландов, и их приплод. Племенные животные были застрахованы от гибели и вынужденного убоя в результате заболеваний, несчастных случаев, пожара, удара молнии, взрыва, противоправных действий третьих лиц, беременности и родов, утраты в результате кражи.

Коровы стали погибать одна за другой после отела в результате наступивших осложнений, и РОСНО возместило ущерб хозяйству по факту падежа 11 голов крупного рогатого скота.

В Ростовской области РОСНО выплатило 838 377,75 руб. за гибель коров швицкой породы, привезенных из Германии.

В практике выплат РОСНО часто встречается гибель КРС в результате заболеваний, несчастных случаев. За прошедшее лето причинами гибели коров были в основном отравления, травматический ретикулит, тимпания, что связано с выпасом животных. Происходят и более экзотические вещи – например, в Мордовии коровы погибли в результате покусываний бешеной лисицей. **мс**

Автор:



Виктория Загорская

Все животные равны, но некоторые животные равнее других.

Джордж Оруэлл «Скотный двор»

За тучными коровами следуют тощие, за тощими – полное отсутствие говядины.

Генрих Гейне

Тайна священной коровы

Вы никогда не задумывались о том, почему корова считается священным животным?

Мы употребляем в речи множество фразеологических выражений, однако подчас не помним их точного значения и не всегда можем объяснить, почему, например, недругу подкладывают именно свинью, золотым оказывается телец, козел во всем виноват, в то время как петух символизирует плодородие, а корова становится священной.

Представления о животных являлись способом объяснения человеком самого себя и окружающего мира, позволяют связать настоящее с прошлым, культурное и социальное – с природным.

Выражение «священная корова» связано с представлениями о ней как символе плодородия и молочного изобилия, которое сложилось во многих древних и архаических религиях, в первую очередь в индуизме. «Коровы священны» – сказано в самой древней из четырех книг индуизма Риг-Веде.

Небесная корова, родившая солнце

Если Вы думаете, что коровы не летают, то сильно заблуждаетесь. И я говорю не о мультфильме «Тайна третьей планеты».

В одной из версий египетского мифа солнечный бог поднимается из океана на небесной Корове, которая встала из воды. Когда в высоте у Коровы закружилась голова, Ра создал восемь божеств – хех, которые поддерживали ее ноги, а бога поместил под Корову, чтобы тот поддерживал ее брюхо и стерег хех. В «Текстах пирамид» об умершем фараоне говорится, что великая Корова беременеет им, рождает его и поддерживает своими крыльями. Небесная Корова ежедневно дает жизнь теленку, который вырастает в быка, чтобы зачать нового.

В ближневосточных и греческой мифологии известны рассказы о боге, влюбившемся в корову. Все знают миф о Зевсе, полюбившем Ио, дочь аргосского царя.

Опасаясь ревливой Геры, Зевс превратил Ио в белоснежную корову. Но Гера догадалась, кем является эта телка, и стала насыпать на несчастную всяческие беды. Только в далеком Египте, где злобная богиня не смогла причинить ей вред, Зевс вернул Ио прежний облик. Там она родила сына Эпафа, который стал первым царем Египта и родоначальником героев. В Египте Ио почиталась под именем Исиды.

Согласно еще одному греческому мифу, бог Зевс влюбился в царевну Европу и, превратившись в быка, явился к ней, когда она гуляла на берегу моря. Улучив момент, когда девушка села к нему на спину, он бросился в море и увез ее на остров Крит.



Ио в облике коровы и Гера, уговаривающая Зевса подарить ей эту корову

Можно рассказать множество интересных историй с участием коров. Например, древнегреческий бог торговли Гермес в детстве был очень проказливым. Вскоре после своего рождения он вылез из колыбели и угнал у Аполлона 15 коров, после чего спрятал их в пещере. И только вмешательство отца Гермеса Зевса помогло Аполлону вернуть свое стадо обратно.

В столице Древнего Египта Мемфисе существовал культ Аписа – священного быка, который считался душой бога Мемфиса Птаха. Быка для храма искали долго, так как он должен был быть черного цвета с отметинами: на лбу в виде треуголь-

ника, а на спине – в виде жука-скарабея и летящего коршуна. Выбранного Аписа поселяли в храме бога, а когда он умирал, бальзамировали, помещали в каменные саркофаги и хоронили в вырубленных в скале гробницах. Сейчас в Мемфисе ученые находят огромные захоронения с сотнями мумий священных Аписов.

Гау-мата

В ведической религии и в более поздний период корову почитали, в частности, потому что население индийского субконтинента, большую часть которого составляли пастухи и земледельцы, исторически зависело от молока и молочных продуктов. В пураических писаниях корова объявляется матерью всей цивилизации, а молоко – одним из основных продуктов питания для людей. Запрет употребления в пищу коровьего мяса рассматривался как первый шаг к полному вегетарианству. Подарок в виде коровы описывается как самый лучший дар, который только можно преподнести.

Коровье молоко (топленое масло) повсеместно используется при проведении религиозных ритуалов и в обряде приготовления пищи. Коровий навоз применяется как удобрение в сельском хозяйстве, а также как топливо. Дым горящего навоза отгоняет комаров и других насекомых. Кстати, современной наукой доказано, что он является сильным дезинфицирующим средством. Коровья моча широко используется в религиозных ритуалах и в медицинских целях.

Поэтому корова у индусов почитается как материнская фигура гау-мата.

В индуизме животное ассоциируется с разными девами, из которых состоит ее тело, и с разными формами Бога. В одной из священных книг Кришна описывается как пастушок и его называют Бала Гопалой – «ребенком, который защищает коров», или другим именем, Говинда, которое означает «тот, кто приносит радость коровам».

Племена в Южной Индии и скотоводческие племена Африки также связыва-

ли мифологическую и ритуальную роль молока как сакрально чистого напитка с культом коровы.

На Руси корова считалась самым важным и почитаемым в хозяйстве животным. Археологические данные показывают, что индоарийские племена, населявшие восточную Россию 5-6 тыс. лет назад, содержали большие стада коров и быков. Самое интересное, что практически не встречается костей животных, умерших насильственной смертью. Это может означать только одно: коров не убивали.

Рацион индоариев составляла преимущественно растительно-молочная диета. Из молока в основном делали творог – об этом свидетельствуют найденные при раскопках древних поселений большие сосуды на 100 литров с маленькими дырочками, в которых отделяли творог от сыворотки. Мясо употреблялось в пищу очень редко, во время праздников, когда проводились определенные религиозные обряды. Пепелища, являющиеся остатками жертвенных костров, обнаружены почти во всех святилищах индоариев. Жертвенными животными территории Древней Руси были бараны и лошади, редко встречаются кости свиней. И только гораздо позднее на Руси и в Скифии на столе стала появляться говядина.

Недаром коровка у нас – «божья».

Та, которую нельзя убивать

На санскрите молочных коров иногда называют а-гхня «та, которую нельзя убивать». По терминологии, используемой в отношении животного, можно сделать вывод, что исторически корова находилась под защитой. Ее убийство рассматривалось как тяжкое преступление и в середине I тыс. н.э. каралось смертной казнью.

В индуизме убийство любого живого существа является грехом, так как приводит к прерыванию естественного цикла перевоплощений и живое существо после насильственной смерти обречено заново родиться в той же самой форме жизни.

Мясо на санскрите звучит мамсаха, что дословно переводится как «ты для меня сегодня пища, а я для тебя буду пищей завтра».

В Древнем Египте корова никогда не приносилась в жертву как другие животные, ибо считалась священным животным богини Исиды, а также из-за греческого мифа об Ио.

В настоящее время в таких странах, как Индия и Непал, где индуизм исповедует большинство населения, корова находится под защитой государства и пользуется

огромным уважением. Коровье молоко и молочные продукты продолжают играть ключевую роль в религиозных обрядах. Животным разрешается свободно бродить даже по самым занятым улицам больших городов, таких как Дели. Дать корове что-нибудь на завтрак считается благоприятным знаком. И их хозяева неплохо на этом зарабатывают – утром выводят свою корову на оживленную улицу и продают небольшие букетики травы всем желающим покормить животное.

Убийство коров ограничивается во всех штатах Индии, за исключением Западной Бенгалии и Кералы. Животные методически вывозятся на убой в эти регионы, несмотря на то что перевозить коров через границы штатов запрещено законами. В больших городах, однако, работает множество частных скотобоев. Несколько лет назад в Индии существовало примерно 3 600 легальных скотобоев, а количество нелегальных оценивалось в 30 тыс. Все попытки закрыть последние оказались безуспешными.

Сказка про белого бычка

На санскрите для обозначения коровы обычно используется слово го, родственное английскому cow и латинскому bos. Оба термина, как и русская говядина, происходят от праиндоевропейской основы gwous. Крупный рогатый скот на санскрите называется словом пашу, от праиндоевропейского реку.

В наш языковой оборот словосочетание «священная корова» вошло как обозначение лица, предмета, понятия, которые пользуются таким большим уважением, что стоят вне критики: «не трогайте эту тему, она теперь «священная корова»». Однако постепенно акценты сместились. Неприкосновенность зачастую оказывается незаслуженной. Теперь «священная корова» не подвергается критике вовсе не в силу своих положительных качеств,



Бог Меркурий и стоглазый Аргус, который охранял Ио по приказу Геры, изображены на картине Петра Пауля Рубенса «Меркурий и Аргус»



Валентин Серов написал картину «Похищение Европы», где Зевс изображен в образе быка

ее положение весьма сомнительно. Мне, например, сразу вспоминается депутатская неприкосновенность. Священный статус сменился на социальный.

В современном мире понятие стало носить явный негативный оттенок, порой связываться со стереотипами в сознании людей, страхом выступить наперекор более мощной или авторитетной силе, а также с псевдоценностями, которыми прикрываются как щитом.

Выражение все чаще используется с частицей отрицания: «стабилизационный фонд – не священная корова и не должен служить исключительно амортизационной подушкой на случай падения цен на нефть», «мы приходим к пониманию того, что закон – вовсе не священная корова» и т.д.

Представление о комплиментах тоже кардинально поменялось. Называл ли вас кто-либо «волоокая»? И как бы вы это расценили? А когда-то большие глаза коровы служили образцом красоты. «У тебя глаза, как у коровы» – лучший комплимент для индийской девушки.

Животное все чаще является символом материального достатка. Вспомните бронзового быка, который является символом Нью-Йоркской товарной биржи на Уолл-Стрит. Статуя олицетворяет финансовый оптимизм и процветание (сочетание «быки» и «медведи»). Похожая стоит возле Франкфуртской биржи.

А вот в России кормилица, сулившая плодородие и изобилие, стала тяжелой обузой для сельского хозяйства. Кстати, еще есть крылатое выражение «сказка про белого бычка» – так говорят про что-то бесконечное и не имеющее смысла, чаще всего про какую-то занудную историю. Произошло это выражение от докучных сказочек, которые рассказываются по кругу до бесконечности в качестве подшучивания над кем-то.

Должно быть, мы все давно ходим по кругу, потому что все время оказываемся на повороте. **ms**



«Логос» – официальный дилер VF Verpackungen в России

Начиная с июня этого года компания «Логос» является официальным дилером в России немецкой компании VF Verpackungen.

Компания VF Verpackungen – ведущий мировой производитель упаковочных материалов для термоформовочных машин и для машин упаковки FLOPACK, экспортирующая свою продукцию в страны Европы, Азии и Америки.

Компания сертифицирована по стандартам BRC/IOP и HACCP (НАССР) и имеет собственную лабораторию, которая с помощью последних современных технологий контролирует

производство на всех его стадиях, что гарантирует высокое и неизменное качество выпускаемой продукции.

Для мясопереработчиков среди продукции немецкого концерна наибольший интерес представляют термоформовочные пленки «Амиллен» для упаковки в газовых средах. «Стабильное высокое качество, отличные технологические свойства, конкурентоспособные цены – вот основные причины, определившие наше решение начать сотрудничество с VF и представлять ее продукцию на российском рынке», – говорит Анастасия Белова, руководитель направления по упаковке компании «Логос». **Р**



Больше идей – меньше упаковки

Новая концепция Cryovac Mirabella® – «Больше свежих идей – меньше упаковки» – уникальная система упаковки на трейсилерах, которая сохраняет естественный цвет и свежесть охлажденного мяса.



Упаковка Cryovac Mirabella® – запатентованная инновационная концепция, которая полностью меняет «правила игры» в области упаковки охлажденного мяса в модифицированной газовой атмосфере. Она позволяет мясу контактировать с пленкой без потери своего естественного красного цвета. Теперь стало возможным полностью заполнить упаковку, не оставляя свобод-



ного пространства между продуктом и пленкой, что позволяет сократить высоту лотка по сравнению со стандартными в среднем на 40%.

Cryovac Mirabella® – еще один шаг на пути к максимально экологичным видам упаковки; по сравнению с традиционной в расчете на одну упаковку расходуется значительно меньше упаковочных материалов.

Пленка Cryovac Mirabella® DL150 представляет собой тонкую, высокобарьерную пленку с возможностью нанесения печати. Она прекрасно сваривается и обеспечивает хорошую герметичность упаковки. Новое поколение незапотевающих пленок специально создано для утвержденных к использованию систем трейслеров.

Воплощение новой упаковочной концепции – потребительская упаковка «Case-Ready», которая акцентирует внимание покупателей на свежести и привлекательности продукта. **Р**

Бразильцы купят крупнейшего производителя окорочков

Бразильская мясная компания JBS SA, крупнейший в стране производитель говядины, договорился с американским производителем куриных окорочков о покупке 64% акций компании.

Стоимость сделки оценивается в 2,8 млрд долл., а ее условия должны получить одобрение американского суда по делам о банкротстве.

По условиям соглашения JBS SA заплатит за акции Pilgrim's Pride 800 млн долл., а также возьмет на себя долговые обязательства американской компании в размере 2 млрд долл. До тех пор пока решение суда о продаже акций Pilgrim's Pride не будет принято, заявки на покупку компании могут подать и другие фирмы.

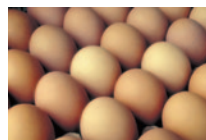


Pilgrim's Pride, крупнейший в мире производитель куриных окорочков, объявил о банкротстве осенью 2008 года. Благодаря поглощению Pilgrim's Pride намерена выйти из процедуры банкротства уже в декабре 2009 года. При этом за счет JBS SA она сможет конкурировать с крупнейшей в США мясной компанией Tyson Foods, которая занимается производством курятины, свинины и говядины. Кроме того, у Pilgrim's Pride появится возможность расширить свое присутствие на рынках Мексики, России и стран Ближнего Востока.

lenta.ru

Судьба Платошинской птицефабрики

Краевой арбитражный суд 23 сентября в очередной раз отложил слушание дела о несостоятельности ОАО «Птицефабрика «Платошинская» (Пермский район, с. Платошино).



Причиной стала болезнь арбитражного управляющего Сергея Рябова, который должен был представить суду отчет о результатах процедуры наблюдения, введенной в апреле этого года. По словам

представителей кредиторов, арбитражный управляющий за все время наблюдения так и не провел ни одного заседания кредиторов.

«Платошинская» – основной производитель яйца в Прикамье, доля рынка – более 30%. Выручка в 2007 году – 508 млн руб., чистая прибыль – 47 млн руб. По данным «Платошинской», общая сумма кредиторской задолженности фабрики – 545 млн руб., из которых 185 млн руб. – займы по кредитам, 137 млн руб. – долгосрочные и 223 млн руб. – краткосрочные займы. Банкротство «Платошинской» было инициировано одним из кредиторов птицефабрики – ООО «Торговый дом «Ратай» (Волгоград), который намерен взыскать с должника 8,3 млн руб. по договорам поставки пшеницы. В числе кредиторов птицефабрики значатся более 80 юридических и физических лиц.

КоммерсантЪ

Marfrig купит Cargill

Бразильская Marfrig Alimentos SA, один из крупнейших в мире производителей говядины, заявила, что согласна купить бразильский бизнес Cargill Inc за 900 млн долл.

Этот шаг способствует развитию птицеводческого и свиноводческого бизнеса компании, а также расширит доступ на такие рынки, как Великобритания и Япония. Marfrig заявила, что приобретет Seara Alimentos Ltd.

Чтобы финансировать покупку, которую она планирует завершить к концу года, компания может продать новые акции. Приобретение бизнеса стоимостью 1,7 млрд долл. сделает Marfrig второй крупнейшей в Бразилии птицеводческой компанией после Brasil Foods, которая образовалась в мае этого года после слияния Sadia и Pedigao.

meatmarket.ru



«Мираторг» получил 800 млн руб.

Агропромышленный холдинг «Мираторг», входящий в список системообразующих предприятий, получил 800 млн руб. по госгарантии – первый из потребителей сектора.

Деньги агрохолдинг намерен потратить на пополнение оборотных средств и рефинансирование текущей задолженности, которая составляет 24 млрд руб. (80% суммы – долгосрочные займы).

«Думаю, что «Мираторг» получил госгарантии первой из российских компаний потребительского

сектора, так как компания активно работает над импортозамещением мяса», — считает **аналитик ФК «Открытие» Ирина Яроцкая.**

В список из 295 стратегически важных предприятий входят 36 компаний пищевой промышленности и агропромышленного комплекса и 13 розничных сетей (X5 Retail Group, «Виктория», «Магнит» и др.). В нем значатся несколько компаний, работающих на мясном рынке, — «Талина», группа «Черкизово», корпорация «Оптифуд».

Газета Gzt.ru

Захаровский мясокомбинат попросился в банкроты

ООО «Захаровский мясокомбинат» 16 сентября подало в Арбитражный суд Рязанской области заявление о признании себя банкротом.

Суд определил оставить заявление ООО «Захаровский мясокомбинат» без движения, так как оно было подано с нарушением требований, установленных Арбитражным процессуальным кодексом Российской Федерации и законом о несостоятельности (банкротстве). Суд предложил истцу устранить обстоятельства, послужившие основанием для оставления иска без движения, в срок до 16 октября 2009 года. В противном случае заявление и прилагаемые к нему документы будут возвращены заявителю.

Рязанский городской сайт

Мировое банкротство

Московский арбитраж по требованию Альфа-банка начал процедуру банкротства головной компании группы «Продо». Владельцы «Продо» к этому подготовились: основными претендентами на активы группы могут стать две ее собственные птицефабрики.

В сентябре Арбитражный суд Москвы счел обоснованным заявление Альфа-банка о признании банкротом ООО «Продо» и ввел процедуру наблюдения до апреля 2010 года.

«Продо» не смогла выплатить Альфа-банку 355,8 млн руб., которые 22 апреля присудил вернуть московский арбитраж.

В октябре в судах будут рассмотрены еще три иска банка о банкротстве компаний группы — Клинского мясокомбината, «Омского бекона» и Омского мясокомбината.

Вслед за Альфа-банком иски о банкротстве этих трех предприятий



и самой «Продо» подали входящие в группу Калужская и Пермская птицефабрики. Фабрики вместе с другими предприятиями группы в мае уже выиграли иски о взыскании с «Продо» и оптовой «Продо дистрибушн» 2,7 млрд руб. за неоплаченные поставки. В целом компании, входящие в группу «Продо», с апреля выиграли в Арбитражном суде Московской области иски друг к другу на 6,73 млрд руб. Иски еще на 3 млрд руб. судам предстоит рассмотреть.

Ведомости

Мироновский хлебопродукт: экспансия на зарубежные рынки

Накануне получения украинскими производителями разрешения на поставку мяса курицы в Евросоюз «Мироновский хлебопродукт» (МХП) рассказал о своей стратегии выхода на международные рынки.

МХП планирует направить до 500 млн долл. на приобретение компаний в ЕС и России. Подобные планы есть и у второго по величине производителя — «Агромарса». «Для этого мы создали СП с немецкой компанией. Выход на новые рынки позволит украинским компаниям значительно увеличить прибыль, а в случае с МХП — еще и повысить стоимость акций на бирже», — отмечают эксперты.

Председатель правления МХП Юрий Косюк сообщил, что его компания намерена приобрести активы в Восточной Европе. Производитель рассчитывает получить разрешение на поставки охлажденного мяса курицы и полуфабрикатов в ЕС уже



до конца года. Компания рассчитывает наладить поставки в Германию и Великобританию.

Выход на международные рынки важен для украинских производителей, так как позволит им значительно увеличить прибыль. В ЕС розничные цены на мясо курицы на 15-20% выше, чем в Украине. Кроме того, выход на новые рынки повысит котировки акций МХП на бирже.

В «Мироновском хлебопродукте» намерены также расширить присутствие в Центральной Азии и на Ближнем Востоке, сейчас компания работает в Казахстане, Сирии и Турции. «Мы внимательно смотрим на Иран, Ирак, ОАЭ, Саудовскую Аравию, где население велико, а потребление мяса находится на низком уровне и есть потенциал для роста», — рассказал господин Косюк.

Коммерсантъ

Семейство инжекторов с сервоприводами

Семейство инжекторов с сервоприводами фирмы «Интермик» предоставляют широкие возможности управления процессом инъектирования.



Инжекторы SERV0, использующие сервоприводы, предназначены для реализации наиболее сложных процессов инъектирования, охватывающих широкий спектр сырья: красное мясо

и его разделанные части с костью и без кости, тушки птицы и ее разделанные части с костью и без кости, кулинарное мясо — белое и красное.

Сервопривод обеспечивает высокую повторяемость технологических операций, низкий процент инъекции до 10%, а также высокий до 100%, небольшое отклонение от уровня инъекции — от 0,5 до 2%, высокую производительность, инъектирование сырья различной толщины без выжимания рассола, регулировку высоты опускания игл над транспортером, возможность программирования момента инъекции и ряд других преимуществ.

Все процессы инъектирования программируются и управляются с помощью наглядного и простого в обслуживании контактного экрана (touch-panel), применение которого позволяет полностью контролировать широкий спектр всех параметров инжектора. **Р**



Комбинированная система Carnitech

Комбинированная система волчок/мешалка Carnitech является на сегодняшнем рынке лучшей машиной для смешивания и дробления продукта. Она дает возможность исключить одну технологическую операцию и обеспечить наиболее гибкое поточное производство.

Оборудование изготовлено с наклонными поверхностями и полностью сварными конструкциями. Полированные поверхности в местах соприкосновения с продукцией препятствуют возникновению бактерий, что соответствует санитарно-гигиеническим требованиям.

Прямоугольная форма емкости системы предотвращает «размазывание» замеса при перемешивании, а наличие перекрестных лопастей обеспечивает качественное смешивание за минимальное время.

Секция дробления обеспечивает высокую производительность и постоянный поток выходного продукта. Система управления имеет 10 разных программ, что позволяет оператору легко управлять системой как вручную, так и в ав-



томатическом режиме. Другим преимуществом является наличие встроенного костного сепаратора, который предотвращает попадание костей в пищу.

Использование системы Carnitech позволяет снизить трудовые затраты и время производства замеса фарша, например для сосисок. В отдельных случаях машина может использоваться и просто как мешалка. **Р**

ООО «Марел Фуд Системс»

123458, г. Москва,

проезд №607, д. 30, офис 602

Тел.: (495) 228-0550

Факс: (495) 228-0552

e-mail: office.russia@marel.com

www.marel.com

Выбираем CAS

Компания КАСцентр расширяет линейку оборудования под брендом CAS для мясоперерабатывающих комбинатов и распределительных центров торговых сетей.



Весозитетировочные автоматизированные комплексы CAS – это японские технологии и сборка, качественная упаковка и ровная наклейка этикетки для выкладки на стеллажах, высокая производительность до 25 упак./мин., экономия пленки, компактные размеры оборудования и понятное русифицированное меню.

Чеквейеры необходимы для повышения производительности предприятия. Высокоскоростная обработка данных, широкий модельный ряд,



надежность, большой выбор типоразмеров и дополнительных приспособлений, а также разумные цены – отличительные особенности системы динамического взвешивания CAS.

Для консультации с инженером, прошедшим обучение в Японии и Южной Корее, компания приглашает на выставку Агропродмаш-2009 (стенд 22В45 п.2/2).

www.cas.ru

M&A

После нескольких лет сложных переговоров и под давлением кризиса крупнейшей производительницы мяса в Бразилии – компании Perdigao SA и Sadia SA – объявили о слиянии.

Бывшие конкуренты будут работать сообща в рамках объединенной компании Brasil Foods SA, в которой Perdigao получит 68% акций, а Sadia – 32%.

Brasil Foods станет крупнейшим производителем мяса во всей Латинской Америке. Ожидаемый объем продаж объединенной компании – 10,5-11 млрд долл. При этом за счет слияния производители смогут, по оценкам экспертов, сэкономить почти миллиард долларов.

Для России появление нового крупного игрока на рынке поставок мяса – скорее неприятное известие. В отечественном потреблении свинины доля импорта в 2008 году составляла чуть менее 30% – из-за рубежа было ввезено около 770 тыс. тонн свинины.

Около трети всего импорта – это поставки из Бразилии, которые, в свою очередь, почти полностью приходились всего на две компании. Теперь, когда они объединились, до 9% всей потребляемой в России свинины будут поставляться Brasil Foods. Договариваться с бразильским монополистом о ценах сложнее, опасаются российские импортеры.

Ведомости

«Петербургенка» вкладывается в мобильные точки

В условиях падения рынка мясной переработки продовольственная компания «Петербургенка» собирается расширить сеть передвижной торговли.

До конца года компания планирует увеличить количество автолавок в три раза. Участники рынка считают, что желание диверсифицировать каналы сбыта закономерно – для небольших предприятий собственная розничная сеть необходима для поддержания стабильных объемов производства, относительно независимых от отношений с крупными ритейлерами.



Как рассказал генеральный директор «ПК «Петербургенка» Александр Вихорев, к открытию на протяжении предыдущих месяцев 2009 года 10 передвижным точкам продаж добавятся еще 20 автофургонов. К развитию собственного канала сбыта, по словам господина Вихорева, подтолкнуло снижение

в Петербурге спроса на мясные продукты, которое, по его оценкам, составило до 40%. По расчетам бизнесмена, прямые продажи смогут привлечь к продукции «Петербургенки» дополнительных покупателей за счет более низких цен – на 20-25% ниже, чем в крупных продовольственных сетях.

Идею о развитии собственной сети озвучивали и крупные производители, например «Черкизовский».

Коммерсантъ

Кусочек животного от Unilever



Unilever в Великобритании запускает популярный бренд колбасок Pererami в мини-упаковке «на один укус» (bite-sized). Лонч будет поддержан телевизионной и печатной рекламой с бренд-персонажем – «колбаской-животным» Pererami, созданным и показанным впервые в 1993 году.

Отказавшись от рекламного сотрудничества с агентством Lowe, Unilever рассчитывает найти хорошую идею для рекламы на международном веб-сайте – «Клондайке онлайн-креатива» Idea Bounty. Компания предлагает 10 тыс. долл. за лучший концепт рекламы Pererami. Идею будет реализована агентством Smartworks.

Согласно брифу, рекламная кампания должна быть ориентирована на детей школьного возраста и молодежь, которые обычно перекусывают различными снеками. Стрэйплайн: «Bit of an animal» («Кусочек животного»).

Popsop

«Павловский мясокомбинат» купили на убой

«Мясоптицекомбинат Каневской» взял в Сбербанке кредит на 600 млн руб. для реконструкции купленного в этом году «Павловского комбината».

В следующем году на «Павловском» будет запущен новый убойный комплекс, что позволит крупнейшему производителю свинины и говядины в Краснодарском крае в 2,5-3 раза увеличить свои мощности.



Кульминационные моменты копчения



На выставке «АГРОПРОДМАШ» (павильон 2, стенд №22 Е 30) компания NESS & Co. GmbH из Германии представит свои новинки в установках горячего копчения серии UNIGAR® и различные новшества в области холодного копчения и созревания, а также варочных котлов.

Следует отметить и другие кульминационные моменты выставочной программы фирмы NESS:

- энергосберегающее и экологически чистое копчение в замкнутой системе Circo-Smoke-System®, при котором не требуется дополнительная обработка копильного дымка;
- повышение производительности циркуляционной систе-

мы подачи воздуха при снижении энергозатрат благодаря модификации воздушных каналов и форсунок, что позволяет достичь большей производительности;

- единственный в своем роде метод подачи воздуха с помощью запатентованных воздушно-направляющих пластин, способствующих быстрой и равномерной сушке продукта;

- фрикционные дымогенераторы и дымогенераторы тления различных размеров, гарантирующие надежный и стабильный процесс генерации дыма.

NESS & Co. GmbH
Maschinen-und Anlagenbau
Remsstraße 24 D-73630 Remshalden,
тел.: +49 (7181) 9675-0,
факс: +49 (7181) 439-35,
e-mail: nessco@ness.de
www.ness.de



Новый трейсилер SEALPAC A6

В сложившихся экономических условиях производители продуктов питания нуждаются в оборудовании, позволяющем увеличить производительность, но при этом не в ущерб универсальности. Компания SEALPAC представляет новый трейсилер SEALPAC A6, который соединяет в себе оба эти требования.

SEALPAC A6 работает со всеми термосвариваемыми материалами и особенно подходит в качестве комплексного решения для средних и больших предприятий, работающих с такими продуктами, как охлажденное мясо и птица, сыр, продуктовая нарезка, колбасные изделия, продукты глубокой заморозки и готовые продукты.

Трейсилер SEALPAC A6 может работать с лотками разных форм и размеров, а также с различными

упаковочными решениями: горячая или холодная фасовка, MAP-упаковка или Trayskin. Машина оснащена цифровой системой подачи пленки, позволяющей минимизировать ее расход. Система быстрой замены инструментов без применения ручных приборов существенно упрощает работу установки. В SEALPAC A6 предусмотрены различные транспортировочные системы для всех форм лотков, двустороннее управление, раздельные системы вакуумирования и газации, а также надежная система контурного реза InsideCut. Трейсилер без проблем внедряется в уже имеющиеся производственные линии.

Производительность достигает 85 лотков/мин., максимальная мощность 15 тактов/мин., при максимальной ширине пленки – 420 мм и высоте лотка 100 мм. **Р**

Компания-поставщик в Россию:

ООО «ШАЛЛЕР-МОСКВА»

Москва, пр. Мира, 33/1,

тел.: (495) 797-6333

Уже оплачено оборудование европейских производителей мощностью 250 голов свиней и 40 голов КРС в час. Кроме того, на «Павловском» будут построены новые цеха, обвалки, фасовки, новые холодильная камера, котельная и очистные сооружения. Запуск запланирован на июнь 2010 года.

После завершения проекта нынешние убойные комплексы на «Павловском» и «Каневском» будут демонтированы как устаревшие.

Коммерсантъ

По иску «Дымова» арестованы счета «Кампомоса»

Московский арбитражный суд 3 сентября арестовал счета ООО «МПЗ «Кампомос»» в Сбербанке на сумму 90,969 млн руб. по иску ООО «Дымовское колбасное производство».

Председатель совета директоров Дымовского колбасного производства Вадим Дымов пояснил, что иск и арест счетов связаны с неисполнением договор-

ных обязательств «Кампомоса» по сделке, заключенной в 2007 году: тогда «Дымов» приобрел у «Кампомоса» здание завода площадью около 4 тыс. кв. м в Москве на улице Зорге. Здание должно быть передано в собственность «Дымова» в течение 18 месяцев с момента заключения договора – до 27 марта 2009 года. До этих пор «Дымов» должен был арендовать помещение. Величину арендных платежей господин Дымов не называет, добавляя, что с 2007 года его компания вложила в реконструкцию завода 80-90 млн руб.

На момент сделки в 2007 году ООО «МПЗ «Кампомос»» принад-



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



Фирма
ALLTEX

будет рада видеть Вас
на выставке
Агропродмаш-2009
среди гостей
нашего стенда **FD100**
в павильоне
Форум!



ООО «АЛЛТЕКС-Юг-Сервис»
Краснодар
Тел.: (861) 267 2754
(861) 267 7599

ООО «АЛЛТЕКС-Поволжье»
Самара
Тел.: (8462) 335 614
(8462) 335 614

ЗАО «АЛЛТЕКС-М»
Москва
Тел.: (495) 585 0035
(495) 676 9648

ООО «АЛЛТЕКС»
Санкт-Петербург
Тел.: (812) 449 4257
(812) 449 4258

ООО «АЛЛТЕКС-Украина»
Киев
Тел.: +38 044 206 0160

лежало испанской Camprofrío, но в июле 2008 года испанцы продали активы «Кампомоса» финской группе Atria за 75 млн евро. Финнам достался московский завод «Кампомоса» на улице Рябиновой, а завод на улице Зорге должен был впоследствии перейти «Дымову».

Согласно данным «СПАРК-Интерфакс», на 30 июня 2009 года 100% ООО «МПЗ «Кампомос»» принадлежит «Атриа-Инвест Ой» (Финляндия). Здание завода в Москве «Дымову» продавала Camprofrío, но, возможно, правопреемником по этой сделке можно считать Atria, считает господин Дымов.

Арестованные 90,969 млн руб. соответствуют сумме гарантированного платежа (с НДС 18%), которую «Дымов» заплатил за здание «Кампомоса», говорится в определении суда, «однако подтверждение права собственности на здание ответчик истцу не предоставил».

Если собственники «Кампомоса» действительно не выполнили условия договора, то «Дымову» ничего не остается, как пытаться взыскать с компании всю сумму задолженности по сделке, в том числе штрафы и проценты, рассуждает адвокат коллегии адвокатов «Барщевский и партнеры» Владимир Букарев.

Ведомости



Финансирование свиного комплекса «Уральский»

Кредитный комитет Газпромбанка 3 сентября принял решение о выделении дополнительного финансирования для окончания строительства свиного комплекса «Уральский» — дочернего общества ЗАО «Сибирская Аграрная Группа».

400 млн руб. направлены на завершение строительно-монтажных работ второй очереди предприятия в Камышловском и Богдановичском районах. Ранее более 90% строительных работ в Богдановичском районе, где уже полным ходом ведется производственная деятельность свиного комплекса, было завершено. На семи площадках предприятия на дан-

ный момент содержится порядка 85 тыс. животных, налажена реализация продукции в живом весе. Примерный объем общих инвестиций составит более 123 млн евро.

sibagroup.ru



Основатель «Черкизово» построит 10 молокозаводов

Бабаев планирует построить 10 молокозаводов в России до 2012 года, а затем потратить еще два года на вывод производств на полную мощность.

Первыми в сентябре 2009 года введены в эксплуатацию заводы в Тамбове и Липецке, каждый из которых стоит по 1 млрд руб. Позже аналогичные предприятия будут созданы в Вологодской, Самарской, Ульяновской, Пензенской, Саратовской, Оренбургской и других областях России. Каждый такой завод сможет перерабатывать 40–45 тонн молока в сутки.

Продукция молокозаводов будет реализовываться под маркой «Семейные фермы». По словам Игоря Бабаева, его компания будет использовать простую упаковку в виде пластиковых бутылок, напоминающих стандартные стеклянные молочные бутылки.

dairynews.ru



ИК «Агрико» вложит 4,7 млрд руб. в мясоперерабатывающий завод

Аграрная инвестиционная компания «Агрико» инвестирует около 4,7 млрд руб. в строительство мясоперерабатывающего завода и третьей очереди свиного комплекса в Красногвардейском районе Ставропольского края.

На заводе планируется выпускать свинину в полутушах, фасо-

ванное мясо, субпродукты, мясные консервы и колбасные изделия. Объем производства начальной продукции в виде полутуш и первичной разделки составит 27 тыс. тонн мяса в год.

Производственную мощность свиного комплекса с введением в эксплуатацию третьей очереди планируется увеличить до 270 тыс. голов свиней в год (31 тыс. тонн мяса в год).

Реализация проекта запланирована на 2009–2012 годы в три этапа. Из указанного объема инвестиций свыше 800 млн руб. уже освоены.

В 2010 году компания планирует осуществить запуск цеха забоя скота и первичной разделки в составе мясоперерабатывающего завода, а также приобрести племенное поголовье для свиного комплекса. В 2011 году планируется окончить строительство нового свиного комплекса и запустить его в работу. Выход свиного комплекса и мясоперерабатывающего завода на проектную мощность предполагается в 2012 году.

interfax-russia.ru



Sanofi-Aventis готова выкупить 50% Merial

Один из лидеров мирового фармацевтического рынка Sanofi-Aventis SA решил купить долю Merck & Co., в компании-производителе медикаментов для животных Merial. Стоимость покупки пока не разглашается. По оценкам экспертов, речь может идти о сумме в 2 млрд евро (2,8 млрд долл.).

«Здоровье животных представляет собой очень интересный бизнес и, если есть такая возможность, мы будем участвовать в нем более интенсивно», — заявил исполнительный директор Sanofi-Aventis Крис Виебахер.

Некоторые мировые фармацевтические компании обращаются к бизнесу по охране здоровья животных для диверсификации своей деятельности. В то время как продажи медикаментов для людей выросли в 2008 году лишь на 1,3% — до 291 млрд долл., оборот рынка лекарственных препаратов для животных увеличился на 7,2% — до 19,2 млрд долл.



В настоящее время Sanofi-Aventis и Merck контролируют по 50% акций Merial, продажи которой в прошлом году выросли до 2,6 млрд долл. Продукция компании включает в себя препарат от паразитов Ivomect, вакцины против болезней скота и корм для животных.

Продажи таких компаний будут увеличиваться и дальше, что объясняется растущим спросом на мясо, молоко и яйца, который, по оценкам специалистов, увеличится на 50% к 2020 году, по мере роста численности населения Земли.

k2kapital.com



Геннадий Бобрицкий купил блокпакет «Белгородского хладокомбината»

Основной владелец птицефабрики ЗАО «Приосколье» Геннадий Бобрицкий приобрел 26,67% акций ОАО «Белгородский хладокомбинат», крупнейшего производителя мороженого в Центральной Черноземье (основной бренд «Бодрая корова»).

По словам бизнесмена, ему интересны складские помещения завода под хранение птицы, а также возможность использования логистических наработок предприятия, которое на рефрижераторах возит мороженое более чем в 40 регионов России.

«Мы планируем задействовать часть складских помещений комбината под хранение птицы, — пояснил Геннадий Бобрицкий. — Кроме того, у хладокомбината хорошо отлажена логистика: он занимается поставками мороженого на рефрижераторах по 20 тонн по всей России (в базе завода 46 городов, среди которых Нальчик, Новосибирск, Магадан). Такой дистрибуторский ресурс мы также планируем использовать в своих целях».

Аналитики считают, что актив может быть привлекателен для господина Бобрицкого и как отдельный бизнес. Производство мороженого гарантированно дает прибыль начиная с годовой мощности в 6–8 тыс. тонн, поэтому Геннадий Бобрицкий, даже если не учитывать возможности использования хладокомбината в интересах «Приосколья», получил блокпакет довольно привлекательного актива.

meatmarket.ru

ид «Формула»

Бизнес пищевых ингредиентов

Журнал для тех, кто применяет, продает и производит пищевые ингредиенты



Журнал «Бизнес пищевых ингредиентов»
совместно с Международной компанией стратегических исследований рынка Euromonitor International
ПРЕДСТАВЛЯЕТ

Новый каталог:

«Весь российский рынок пищевых ингредиентов – 2010»

- около 500 компаний – производителей, представительств иностранных компаний, дистрибьютеров и дилеров;
- весь ассортимент ингредиентов, представленных на российском рынке;
- аналитическая информация о российском рынке от экспертов Euromonitor International

Каталог можно приобрести

- в редакции: +7(495)702-9614, sales@bfi-online.ru, www.bfi-online.ru;
- на специализированных выставках на стендах журнала «Бизнес пищевых ингредиентов»;
- в специализированных книжных магазинах розничной и Интернет-торговли



Беседовала:



Виктория Загоровская

Гость:



Александр Никитин,
вице-президент агро-промышленного
холдинга «Мираторг»

Мы не ищем лучшее. Мы сами его создаем

Мы не ищем лучшее. Мы сами его создаем. Только построив все производства «с нуля», можно быть уверенным в качестве выпускаемой продукции и в том, что они смогут удовлетворить все наши потребности, какие бы колебания рынка ни происходили, говорит Александр Никитин, вице-президент Агропромышленного Холдинга «Мираторг».

– Расскажите о том, как создавался холдинг и к чему Вы пришли сегодня.

– «Мираторг» начал работать в 1995 году как оператор на рынке мяса. В 2003 году правительство приняло целый ряд мер по поддержке российского сельского хозяйства, чуть позже началась реализация приоритетного нацпроекта «Развитие АПК». В этих условиях мы приняли решение о начале собственного производства – это была единственная возможность продолжить интенсивное развитие холдинга, так как развитие в сегменте импорта было ограничено размерами квот.

Перед нами стояла задача создать эффективное индустриальное производство свинины, которое работало бы не хуже, чем в Европе, Америке или Бразилии. Если мы понимали, что на рынке никто не предлагает качественные продукты или услуги, которые необходимы для осуществления нашей цели, например корма, бойни, низкотемпературные склады, мы выходили на этот рынок и «с нуля» строили нужные нам производства.

Таким образом, занимая свободные ниши, мы выстроили высокотехнологичный современный вертикально-интегрированный холдинг, который на сегодняшний день является одним из лидеров на продовольственном рынке страны.

В структуру АПК «Мираторг» входят: зерновые компании (82 тыс. га), элеватор (60 тыс. тонн хранения), комбикормовый завод (мощность 240 тыс. тонн в год), 10 автоматизированных свинокомплексов (мощность 1,15 млн голов, или 130 тыс. тонн свинины в живом весе в год), крупнейшее и самое высокотехнологичное в России мясоперерабатывающее предприятие (мощность 2 млн свиней в год, или 165 тыс. тонн в убойном весе), предприятие по производству полуфабрикатов (мощность



«Мираторг» начал инвестировать в сельское хозяйство еще в 2004 году, поэтому, в отличие от многих других производителей, мы успели завершить инвестиционную программу еще до кризиса и уже начали получать стабильный доход от проектов.

58 тыс. тонн в год), транспортная компания (365 ед. транспорта различной грузоподъемности), 3 современных дистрибьюторских центра в Москве, Санкт-Петербурге и Калининграде (общая мощность – 39 тыс. тонн единовременного хранения), торговые компании в крупных городах страны.

Применение инновационных технологий и современного оборудования на всей производственно-логистической цепочке позволяет значительно снизить себестоимость продукции и в будущем на равных конкурировать с мировыми лидерами в производстве мяса.

– Как отразился мировой экономический кризис на рынке и на компании?

– Надо сказать, что сельское хозяйство переживает кризис лучше, чем другие отрасли промышленности. Однако агропроизводственные предприятия также сталкиваются с рядом проблем, главная из которых – нехватка ликвидности. Сельхозпроекты требуют «длинных денег», а получить их теперь довольно сложно.

«Мираторг» начал инвестировать в сельское хозяйство еще в 2004 году, поэтому, в отличие от многих других производителей, мы успели завершить нашу инвестиционную программу еще до кризиса и уже начали получать стабильный операционный доход от наших проектов.

На сегодняшний день «Мираторг» показывает высокие экономические и производственные результаты, не уступающие показателям ведущих мировых производителей.

За первые шесть месяцев 2009 года прибыль холдинга по международным стандартам финансовой отчетности (EBITDA) выросла в два раза по сравнению с аналогичным периодом 2008 года – до 2,046 млрд руб.

Выручка в I-м полугодии составила 14,49 млрд руб., а это на 22% больше, чем в I-м полугодии 2008 года. Наибольший рост продемонстрировал сегмент «животноводство»: EBITDA выросла в 3,5 раза – до 1,826 млрд руб. Доля животноводства в суммарной прибыли холдинга составила 86,14% (против 70,07% в I-м квартале 2008 года). В течение отчетного периода был введен в эксплуатацию десятый свиномкомплекс – «Журавский» мощностью 12 тыс. тонн свинины в живом весе в год. поголовье скота на свиноводческих предприятиях холдинга выросло в два раза и достигло 587,3 тыс. голов. К концу 2009 года



* СПРАВКА:

АПХ «Мираторг» – один из ведущих поставщиков и производителей мяса в России, крупнейший инвестор в АПК страны, общий объем уже освоенных инвестиций холдинга превышает 25 млрд руб. Активный участник национального проекта «Развитие АПК» и Государственной программы развития сельского хозяйства на 2008-2012 годы.

«Мираторг» – вертикально-интегрированный холдинг, который включает в себя 2 зерновые компании, элеватор, комбикормовый завод, 10 автоматизированных свиномкомплексов, высокотехнологичное предприятие по убою и первичной обработке мяса, завод по производству полуфабрикатов, логистическую компанию, дистрибьюторские центры в крупных городах России.

За первые шесть месяцев 2009 года прибыль холдинга по международным стандартам финансовой отчетности (EBITDA) выросла в два раза по сравнению с аналогичным периодом 2008 года – до 2,046 млрд руб. Выручка АПХ «Мираторг» в I-м полугодии составила 14,49 млрд руб., что на 22% больше, чем в I-м полугодии 2008 года.

свиномкомплексы АПХ «Мираторг» выйдут на производственную мощность 1 млн голов.

– Какие недавние законодательные инициативы оказывают наиболее сильное влияние на предприятия АПК? В каких законопроектах, с Вашей точки зрения, нуждается рынок?

– Это госпрограмма, нацпроект, постановления Правительства РФ о таможенно-тарифном регулировании импорта мяса. Согласно последнему постановлению в 2009 году были сокращены квоты на птицу и увеличены пошлины на внеквотный ввоз свинины. Из тех законопроектов, в которых нуждается отрасль, прежде всего необходимо отметить законодательное закрепление существующего режима квотирования на ближайшие 3-5 лет с небольшими корректировками в соответствии с изменениями ситуации на рынке. Квотирование себя полностью оправдало и явилось одним из тех факторов, которые оказали позитивное влияние на развитие российского АПК. Действующий режим позволяет и внутреннему производству развиваться и не допускает резкого роста цен, поддерживает баланс между местным производством и импортом.

Сегодня, в условиях нестабильности и кризисных явлений в экономике, необходимо, чтобы правительство как можно быстрее объявило о своих планах в этом отношении. Все участни-

ки рынка – импортеры, производители, банкиры – должны четко понимать правила игры в будущем.

– Насколько выгодно привлекать кредиты в рамках нацпроекта, как давно Вы пользуетесь такой возможностью и что она дает?

– Нацпроект «Развитие АПК», а затем Госпрограмма развития сельского хозяйства явились мощным стимулом для развития агропроизводства в России. Именно меры по поддержке сельского хозяйства, разработанные в нацпроекте, а также взвешенная таможенно-тарифная политика государства в сфере импорта побудили инвесторов вкладывать средства в агропромышленный сектор.

Большинство проектов «Мираторга» реализовано именно в рамках нацпроекта и госпрограммы. Согласно этим правительственным инициативам до 100% ставки рефинансирования возмещается за счет бюджетных средств, при этом третья часть из областных бюджетов и две третьих за счет федерального бюджета. В 2008 году мы получили 1064 578 таких субсидий.

В дополнение к госпрограмме в первом полугодии 2008 года Минсельхоз, с учетом ситуации на финансовом рынке, инициировал субсидирование закупки комбикормов. Так, например, свиноводам было выделено по 10 руб. на кг произведенного мяса, птицеводам –



В структуру АПХ «Мираторг» входят 10 автоматизированных свиноплексов. К концу 2009 года они выйдут на производственную мощность 1 млн голов



по 5 руб. В 2008 году мы получили почти 214 млн руб. субсидий за корма от государства за продукцию, реализованную в 1-м полугодии прошлого года.

– Насколько высока конкуренция на российском рынке? Как Вы оцениваете эффективность предприятий холдинга в сравнении с конкурентами?

– Вертикально интегрированная структура дает нам большие преимущества в борьбе с конкурентами. Наши предприятия имеют отлаженные каналы сбыта внутри цепочки. Так, комбикормовый завод поставляет продукцию нашим свиноплексам, а те, в свою очередь, обеспечивают сырьем наше мясоперерабатывающее предприятие; транспортная компания оказывает услуги по перевозке и т.п. При этом предприятия находятся и в рынке. Например, в прошлом году наша зерновая компания 50% зерна продала комбикормовому заводу «Мираторга», а 50% – сторонним потребителям. Что касается продукции для конечных потребителей, прежде всего охлажденного мяса, то российский рынок еще недостаточно насыщен и на рынке качественной свинины пока хватает места для многих производителей.

Центры производства свинины «Мираторг» отвечают самым высоким мировым стандартам. Племенная база и оборудование были закуплены у ведущих европейских производителей.

По эффективности свиноплексы холдинга не уступают европейским: показатели товарной конверсии – корма 2,43 кг на 1 кг привеса, количества поросят на одну свиноматку в год (25,74 поросенка), производства мяса на свиноматку (1655,8 кг) – превышают среднероссийские в 1,5 раза по количеству поросят и в 2,5 раза – по конверсии и среднесуточному приросту веса. Все свиноплексы оснащены современными очистными сооружениями и соответствуют международным экологическим стандартам.

Наш калининградский завод по производству полуфабрикатов «Конкордия» также является самым современным и крупнейшим в стране, его мощность 58 тыс. тонн.

– Есть ли у Вас проекты по крупному рогатому скоту?

– Да, мы занимаемся им полтора года. Разработан бизнес-план, выбран регион – Брянская область, практически завершена процедура оформления и приобретения земли в четырех районах Брянской области, земли обрабатываются и приводятся в порядок нашей

зерновой компанией, в этом году начнется строительство элеватора мощностью хранения 100 тыс. тонн зерна, локализованы места для строительства площадок для откорма и бойни, то есть сделано основание для начала реализации проекта. К его подготовке были

привлечены мировые лидеры в производстве мясного КРС из Австралии, районы Брянской области были изучены их специалистами, и на основании полученных рекомендаций нами были проведены подготовительные работы.

«Мираторг» сделал все для начала запуска проекта, но пока нет системной под-

держки со стороны государства и нет финансирования, мы не начнем его реализовывать.

– Расскажите о региональных планах развития. И планируете ли Вы выходить на внешние рынки?

– Холдинг открывает собственное представительство в Нижнем Новгороде, за счет которого планируется расширить дистрибуцию продукции в Приволжском федеральном округе. Мы рассчитываем занять лидирующие позиции на нижегородском рынке охлажденного мя-

«Сельское хозяйство сегодня – высокотехнологичная отрасль, требующая больших долгосрочных затрат. Так что будущее за крупным индустриальным производством, только так можно добиться низкой себестоимости и обеспечить прибыльность».



Завод по производству полуфабрикатов «Конкордия» в Калининграде



са, а также получить в торговых точках региона не менее 70% количественной дистрибуции замороженных полуфабрикатов и овощей. Открытие филиала в Нижнем входит в план агрохолдинга по региональной экспансии: до конца года появятся еще четыре представительства, в том числе в Самаре, Волгограде и Туле. Общий объем инвестиций в филиалы составит порядка 20 млн руб.

Что касается мировых рынков, мы планируем стать поставщиками ЕС, Китая, Южной Кореи, Японии. В Юго-Восточную Азию мы, например, сможем поставлять продукцию, которая на этом рынке востребована гораздо больше, чем на российском: почки, мясо с головы, щековина, кишки, желудок, хвосты, уши. Емкость азиатского рынка огромная, только в Китае живет более 1,3 млрд человек, и их покупательская способность растет.

– Каков объем производства комбикормов в России и как можно оценить выгоды от строительства собственных комбикормовых заводов?

– По данным Росстата, объем рынка в 2008 году был чуть более 15 млн тонн, прирост к 2007 году составил около 11%. В 2009 производство также будет расти, возможно чуть более медленно, чем в прошлом году. Наш завод в Белгородской области осенью 2008 года вышел на полную мощность – 240 тыс. тонн в год. Он полностью обеспечивает комплексы холдинга кормами.

Корма – важнейшая составляющая в производстве товарной свинины: они занимают порядка 70% в структуре себестоимости и существенно влияют на качество мяса. Собственное производство кормов позволило нам снизить себестоимость производства мяса на 5% и позитивно отразилось на важнейших производственных показателях: товарной конверсии корма (1:2,43), количества поросят на свиноматку (25,74 поросенка), производства мяса на свиноматку (1655,8 кг).

– Насколько Ваше производство зависимо от ситуации на зерновом рынке и от чего еще Вы зависите?

– Зерно – основа себестоимости комбикормов, соответственно повышение цен на зерно вызывает рост затрат на производство кормов и наоборот. Мы в меньшей степени зависим от ситуации на зерновом рынке, чем остальные производители, так как в структуре холдинга есть зерновая компания (82 тыс. га в Белгородской и Брянской областях), соответственно при ценовых колебаниях просто происходит перераспределение прибыли между подразделениями холдинга: при низких ценах на зерно больше зарабатывает наше кормопроизводство и свиноводческое подразделение, при высоких – зерновая компания. В этом смысле агрохолдинг более устойчив к изменениям конъюнктуры рынка; при колебании цен на отдель-

ные виды продуктов или услуг просто происходит перераспределение прибыли внутри структуры.

– Какая форма агропредприятий наиболее эффективна и в состоянии стать «мотором» отрасли?

– Мы считаем вертикально интегрированную структуру оптимальной: производство растениеводческой продукции завязано на потребление собственной животноводческой отрасли (свиноводство, птицеводство, КРС) либо технических культур, которые перерабатываются на собственных масло- или сахарных заводах. Собственная логистика, дистрибьюторская сеть позволяют больше зарабатывать и меньше зависеть от партнеров и поставщиков.

Сельское хозяйство сегодня – высокотехнологичная отрасль, требующая больших долгосрочных затрат, обучения персонала, развития генетики, инвестиций в строительство. Так что будущее за крупным промышленным производством, только так можно добиться низкой себестоимости и обеспечить прибыльность.

А что касается мелких производителей, то для них государству нужно создавать систему кооперации, причем как производителей между собой, так и с крупными агрохолдингами. Кооперация может осуществляться как в рамках всего производственного процесса, так и на его отдельных этапах. **МС**

Компания: Информационное агентство
«Индустрия питания»,
www.iaip.ru

Кулинарный цех «не отходя от кассы»

Ускорение ритма жизни, развитие рынка и изменение потребностей населения привели к тому, что в последнее время большим спросом пользуются отделы по продаже полуфабрикатов. Торговые предприятия, уловившие тенденцию, занялись созданием собственных мини-цехов по их производству. Сегодня такие предприятия можно разделить на две категории: крупные супермаркеты, руководство которых стремится предугадать каждое желание покупателя, и небольшие магазины-кулинаруии, ориентированные на людей среднего достатка.

Несмотря на то что в зависимости от размера магазина могут комплектоваться различным оборудованием, отличающимся производительностью, страной-изготовителем и стоимостью, рекомендации по комплектации небольших кулинарных цехов, которым посвящен данный материал, будут полезны для всех категорий предприятий.

С чего начать?

На начальном этапе работы предприятию предстоит провести сбор информации о рынке сырья, предполагаемом рынке сбыта, существующем оборудовании. Когда завершена оценка внутренних и внешних условий, составляется бизнес-план или делаются технико-экономические расчеты, после сопоставления цен выбирается поставщик оборудования. Важным пунктом является работа по подбору нормативно-технической документации, действующей на продукты питания из мяса, или разработка технических условий на мясные полуфабрикаты, вырабатываемые по новым рецептурам. Затем начинается процедура согласования СЭС и процедура сертификации.

Поскольку предпринимателю придется решать массу задач – от выбора оборудования и ассортимента до осво-

ения технологии и сертификации продукции, без помощи профессионалов обойтись сложно. С просьбой провести исследование рынка можно обратиться в маркетинговую компанию. Затем в производственную фирму – чтобы подобрать оборудование и обучили персонал. А на заключительном этапе – в сертификационные органы для разработки нормативно-технической документации и сертификации продукции.

Однако иногда проще прибегнуть к помощи поставщиков оборудования, многие из которых предлагают не только комплектацию пищевых цехов, но также могут провести маркетинговые исследования, подготовить документы для сертификации, согласовать их в различных инстанциях.

Для предпринимателя, начинающего новый проект, рациональным станет выбор поставщика, предлагающего комплексный подход к решению проблем, связанных с открытием производств и запуском новых мощностей».

«Для предпринимателя, начинающего новый проект, рациональным станет выбор поставщика, который предлагает комплексный подход к решению проблем, связанных с открытием производств и запуском новых мощностей».

Какое оборудование выбрать?

Разнообразие предлагаемого оборудования для производства натуральных полуфабрикатов позволяет оснастить цех современными высокоэффективными машинами, расширить ассортимент продукции и улучшить ее качество.

Главный критерий выбора производительности оборудования – возможность обеспечить полный сбыт продукции. Оснащение мясоперерабатывающего или кулинарного цеха, исходя из планируемого ассортимента, может включать в себя: разделочные прессы и ленточные пилы для подготовки мяса; мясорубки для измельчения; слайсеры; пельменные и котлетные агрегаты для формования мясных полуфабрикатов; упаковочные аппараты.

На российском рынке кроме отечественных марок пил ПЛН-225, В2-ФР-2П, МПЭЛ-300 и других присутствует ряд

иностраных производителей, например КТ (Финляндия), Iozzelli (Италия), PSS (Словакия).

Для нарезки замороженных мясных полуфабрикатов, крупных кусков мяса с косточкой рекомендуем использовать двухскоростные ленточные пилы компании КТ. Благодаря

тому что нижняя и верхняя боковые опоры выполнены из прочного металла, полотно пилы выполняет ровный, гладкий срез без дробления кости. Низкий уровень шума при работе, равномерный ход режущего полотна и мощный двигатель дадут в совокупности высокую производительность и качество.

Детали волчков КТ выполняются из нержавеющей стали. Возможна различная комплектация: «стандарт»-решетка, нож и «унгер»-подрезная решетка, 2 ножа, две решетки. Волчки оснащены двумя двигателями, что позволяет использовать их не только для измельчения, но и для перемешивания фарша. Благодаря отверстиям в крышке оператор может контролировать весь процесс.

Для нарезки бескостного мяса на тонкие ломтики и мелкие куски, а также для нарезки субпродуктов, филе птицы, плотных по консистенции овощей и фруктов используются ломтерезки. Для приготовления высококачественных антрекотов и отбивных – тендерайзеры. При обработке мяса в этом механическом аппарате (в отличие от отбивки молотком) не нарушается его структура и внешний вид. Проходя через тендерайзер, мясо прокалывается острыми ножами и становится мягче. Машина также выполняется из нержавеющей стали, ножевое устройство – из высококачественной закаленной стали.

Для приготовления большого количества отбивных рекомендую использовать замечательный аппарат мясопресс, который приводит к размягчению мясных, куриных отбивных без потери веса и позволяет сохранить сочность при последующей жарке. Пресс гарантирует ровную толщину полученного полуфабриката.

Как минимизировать затраты?

Сегодня основная доля потребления продуктов из охлажденного мяса приходится на полуфабрикаты высокой степени готовности. Для производителей это означает необходимость существенного увеличения ассортиментной матрицы, а значит и дополнительных вложений. Как минимизировать затраты, не ограничиваясь полуфабрикатами из мяса?

Оптимальным вариантом может стать использование оборудования фирмы «Deighton» (Великобритания). Оно предназначено для выпуска рубленых мясных полуфабрикатов: котлет, тефтелей, гамбургеров, наггетсов, рыбных палочек и для приготовления вегетарианских блюд. А тех, кто делает ставку на реализацию новых идей, заинтересует возможность производить на этом же оборудовании аранчини или картофельные крокеты с беконом.

Данное оборудование идеально подходит для предприятий малого и среднего бизнеса и позволяет формировать широкую гамму изделий, покрывать поверхность



Как обеспечить стабильную прибыль? Специалисты рекомендуют регулярно проводить исследования потребительского спроса и расширять ассортимент продукции. Это позволит не только максимально удовлетворить потребности клиентов, но и создать практически безотходное производство.

продуктов жидкой и сухой панировочными смесями, обжаривать во фритюре до готовности.

Оборудование легко встраивается в технологическую цепочку, включающую также котлетоформовочные машины, машины для нанесения на поверхность котлет жидкой и сухой панировочной смеси, и вполне может использоваться для организации производства «за стеклом».

Универсальные котлетоформовочные машины серии Formatic имеют барабанный тип исполнения и работают следующим образом: фарш загружается в бункер и с помощью установленных на вертикальном валу лопастей перемещается к барабану. Барабан имеет отверстия соответствующей формы (от 1 до 3) и поршень, в точности повторяющий конфигурацию отверстия. В крайнем верхнем положении барабана поршень опускается, благодаря чему образуется полость, впоследствии заполняемая фаршем. При повороте барабана в крайнее нижнее положение сформованный продукт выталкивается поршнем на движущийся транспортер. С целью предотвращения вероятного нарушения целостности изделия струной.

Нетрудно догадаться, что автомат позволяет получать изделия самых разно-

образных конфигураций: от традиционных круглых до весьма причудливых и замысловатых, например «зайчиков» и «мишек».

Для выработки изделий округлой (круглой или вытянутой) формы используется оборудование с иным принципом действия – экструзионно-формующее. Процесс формования изделия происходит следующим образом: тесто и начинка загружаются в отдельные специальные бункера. Далее происходит постепенное нагнетание каждого ингредиента в формовочный узел автомата, где осуществляется точная дозировка начинки в изделие. Затем изделие с начинкой окончательно формируется и отсаживается с помощью диафрагменного механизма, при этом диафрагма не обрезает, а завальцовывает изделие и начинка равномерно распределяется внутри. Экструзионно-формующее оборудование также позволяет работать с различными фаршами: мясным, рыбным, куриным, которые являются «оболочкой» готового продукта. А в качестве «начинки» можно использовать сыр, картофельное пюре, фарши на основе овощей. Быстрая перестройка оборудования (изменение формы, соотношение «начинки» и «оболочки») позволяет в течение смены выпускать широкий ассортимент изделий. В зависимости от модели кот-

летоформовочного автомата возможно увеличение производительности от 1200 до 8 тыс. шт. в час.

Оборудование серии EconoRobe предназначено для нанесения на поверхность котлет жидкой панировочной смеси: льезона или кляра. Машины состоят из основания на колесах (для удобства перемещения), сетчатого транспортера, ванны для льезона (кляра), насоса для перекачивания жидкости, распределительной головки для равномерного стекания панировки. Сформованные мясные изделия укладываются на сетчатый транспортер и движутся вдоль нижней ванны сквозь непрерывные потоки кляра (льезона). Полуфабрикаты при этом как орошаются, так и частично погружаются в жидкую панировку. На выходе избыток кляра с поверхности продукта сдувается вентилятором и направляется на повторное использование. Таким образом происходит непрерывная циркуляция панировки и ее равномерное распределение по поверхности котлет. Сетчатый транспортер имеет отдельный привод, что позволяет регулировать скорость его перемещения (1-15 м/мин.) и в дальнейшем состыковать машину с другими типами оборудования. Производительность этих машин изменяется в диапазоне 240-720 кг/час.

Панировочные машины серии EconoStimb способны работать с любыми фракциями панировочных смесей: от муки до специй грубого помола.

Продукт, предварительно увлажненный с помощью льезона или кляра, транспортируется сетчатым конвейером и переносится на нижний слой сухой панировки. При приближении к бункеру продукт сверху равномерно посыпается панировкой. Толщина верхнего слоя регулируется вручную. Избытки панировки сдуваются вентилятором и вновь возвращаются в систему циркуляции. Производительность агрегата – 240-720 кг/ч. Конвейерные фритюрницы серии EconoFry позволяют обжаривать частично или до полной готовности сформованные ранее и покрытые панировкой полуфабрикаты.

Главное – соблюсти пропорции!

Популярной продукцией являются пельмени. Принято считать, что одним из важнейших критериев качества пельменей является соотношение «тесто/фарш». Чем больше соотношение смещается в сторону массовой доли фарша, тем более добротным признается про-

дукт. Требования ГОСТ в данном случае совпадают с привычками потребителей – в сырых пельменях соотношение «тесто/фарш» регламентировано «50:50».

В процессе варки пельменей происходит набухание теста и отделение слабосвязанной влаги из фарша. Таким образом, первоначальное соотношение «50:50» может измениться до «65:35», а в отдельных случаях до «75:25», в сторону увеличения массовой доли теста. Поэтому для приготовления пельменей высокого качества необходимо стремиться к использованию теста с хорошими варочными свойствами (незначительной набухаемостью) и фарша с высокой влагосвязывающей способностью. На варочные свойства пельменного теста в той



Для того чтобы открыть такой цех, требуется не-
сложное оборудование
и незначительные фи-
нансовые вложения.

или иной степени влияют его плотность, определяемая величиной прессования при формировании, качество муки (содержание и свойства клейковины), степень шероховатости поверхности сформованных пельменей.

При формировании пельменей на китайских автоматах «JGL-120» и «JGL-135», предлагаемых компанией «Мастер Торговли», получают изделия в форме полумесяца и массой 12-16 и 14-18 г соответственно. В этих аппаратах подача теста осуществляется с помощью шнекового экструдера. Тестовая масса захватывается вращающимся шнеком и проталкивается вперед, постепенно уплотняясь при движении.

При приближении к формирующей головке вследствие повышенного давления

возникает противоток, который можно рассматривать как движение материала в обратном направлении – от формирующей головки к зоне загрузки. В результате трения тесто нагревается. Для предотвращения чрезмерного нагрева предусматривается система водяного охлаждения шнековой камеры. Давление прессования на аппаратах «JGL-120» и «JGL-135», как правило, не слишком высокое и колеблется в пределах 5-9 МПа. Этого давления вполне достаточно для получения пластичного теста, обладающего хорошей склеиваемостью.

Таким образом, при прочих равных условиях тестовая оболочка пельменей, полученных формированием на китайских аппаратах, не может отличаться высокими варочными свойствами. Это подтверждается и практическими данными: пельмени, приготовленные из хлебопекарной муки с содержанием клейковины 28%, в процессе варки набухают в среднем на 60-100%.

Итальянские пельменные автоматы способны производить из одного или двух листов теста пельмени самых разнообразных форм, в том числе имитирующих ручную лепку, весом 8-14 г. Пельмени из одного листа теста получают сгибанием тестовой вырубки вокруг начинки. В случае формирования из двойного листа начинка закладывается между сложенными листами.

Возможны два варианта комплектации итальянских пельменных линий: макаронным прессом (экструдером) с матрицей для плоского листа теста или тестораскаточной машиной (так называемым ламинатором). В настоящее время на российском рынке предлагаются оба типа комплектации пельменных линий фирм La Monferrina и Agnelli (Италия).

В составе макаронного прессы компании Agnelli предусмотрено наличие тестомеса непрерывного действия, в который через определенные интервалы времени подаются рецептурные компоненты пельменного теста (в том числе мука твердых сортов пшеницы – дурум).

Получаемая при замесе комковатая тестовая масса через перепускное отверстие направляется в шнековую камеру, где подвергается воздействию давления 9-12 МПа и нагревается. Плотное, упругое тесто в виде одного или двух непрерывных листов далее подается к валкам формовочного автомата, при прохождении сквозь которые сглаживаются шероховатости поверхности.

Пельмени, изготовленные на итальянских линиях в комплектации макарон-

ным прессом, не развариваются при тепловой обработке, однако при их пережевывании во рту остается послевкусие жесткого теста. Кроме того, до полной готовности продукт варится не менее 10-15 мин., что негативно влияет на органолептические свойства мясной начинки.

Добиться повторения процесса холодной (домашней) раскаткипельменного теста возможно при использовании в составе линии ламинаторов. Ламинаторы представляют собой разновидность валковых экструдеров. Благодаря встречному вращению валков (калибрующих роликов) тесто из тестомесильного бункера захватывается и проходит через установленный зазор, раскатывается до толщины 5-6 мм. Дальнейшая раскатка теста до толщины 0,5-1,5 мм осуществляется непосредственно в формовочной машине.

В процессе раскатки тесто не подвергается воздействию избыточного давления и противодействия, поэтому не нагревается. Поверхность тестовой заготовки практически лишена шероховатостей, является идеально гладкой, нередко глянцевой.

Технология приготовления теста с применением ламинатора позволяет работать с хлебопекарной мукой высшего сорта. Пельмени, приготовленные с применением ламинаторов, имеют тонкую, нежную тестовую оболочку, прекрасные варочные свойства. Выбор между раскаткой и экструзией должен сделать сам производитель в зависимости от конкретных потребностей рынка.

Хотелось бы вкратце остановиться на технологии приготовления мясного фарша. После измельчения охлажденного или размороженного мяса на волчке фарш направляется в фаршемешалку, где перемешивается с остальными компонентами рецептуры. Предпочтение в данном случае отдается лопастным фаршемешалкам.

Перемешивание должно производиться до полного связывания добавленной воды, то есть в течение не менее 15-20 мин. Не стоит пренебрегать этим условием. В противном случае избыточная влага выделяется в виде бульона, который впоследствии вытекает при надкусывании готовых пельменей. Кроме того, при не-

посредственном контакте вода из фарша способна проникать в тестовую оболочку, существенно ухудшая ее качество.

«Доведение» до товарного вида

Завершающей стадией «доведения» мясных изделий до товарного вида является упаковка. Оптимальным решением упаковки мясных полуфабрикатов является вакуумирование и использование термоусадочных упаковочных машин.

Традиционно пользуются спросом у предприятий розничной торговли, где часто возникает необходимость быстро, красиво, качественно упаковать штучный товар или небольшие партии товаров, ручные устройства для упаковки в термоусадочную пленку. К таким аппаратам относятся модель ООО «УпМаш» УМ-2 «Универсал», SW-450 (Южная Корея), итальянский 26-кг аппарат

MiniMini (Minipack-Torre) и аналогичный ему по конструкции «Малыш» (итальянской фирмы InterDibiPack). Вышеперечисленные машины позволяют упаковывать продукт в поливинилхлоридную, полипропиленовую и полиэтиленовую пленку. Они компактные, экономичные, легко размещаются на столе.

Выбор оборудования для упаковки натураль-

ных, рубленых, панировочных и других мясных полуфабрикатов в термоусадочную пленку зависит прежде всего от планируемых производительности и стоимости. Так, УМ-2 «Универсал» характеризуется производительностью 250 упак./мин. при стоимости около 25 тыс. руб.; MiniMini – 150-200 упак./час, 1300 у.е., «Малыш» – 300 упак./час, у.е.

Стремительно растущие сети супермаркетов предъявляют весьма жесткие требования к потребительским качествам упакованного товара. Поэтому крупные торговые центры, которые обзаводятся мясоперерабатывающим мини-цехом, готовы покупать упаковочное оборудование, которое обеспечивает привлекательный внешний вид и увеличенные сроки хранения продукта. Автоматам, которые соответствуют высоким требованиям, относятся вакуум-упаковочные машины. Они бывают настольными и напольными с подъемной крышкой отечественного (ФНПЦ «Прибор», НПФ «ТЕКО», завод

«Кварц», «Темп», СКТБ «Техноприбор», ГУП «МАПО МиГ») и зарубежного производства (Lavezzini, Италия; Minipack-Torre, Италия; Tepro, Польша; Multivac, Criovac, Webomatic, Германия; Interdibipect S.p.A., Valko, Supervac, Австрия; Hencovac, Голландия). Это оборудование в первую очередь приемлемо для многих потребителей по соотношению «цена-качество-производительность». В машины данного типа можно закладывать сразу несколько пакетов, их количество зависит от числа (одной или двух) и длины установленных в камере термопланок.

Качество упаковки мясных продуктов на оборудовании импортного производства (глубина вакуума, возможность дополнительных функций для облегчения работы персонала) гораздо выше отечественных аналогов, что и обуславливает более высокие цены на рынке.

Опыт работы фирм – поставщиков пищевого оборудования показывает, что организация кулинарного цеха и производство мясных полуфабрикатов может приносить значительную прибыль. Для того чтобы открыть такой цех, требуется несложное оборудование и незначительные финансовые вложения.

Специалисты ИА «Индустрия Питания» рекомендуют следующую последовательность шагов: – после принятия решения о начале нового проекта предприниматель проводит самостоятельно (или доверяет агентству) маркетинговое исследование, в котором должны быть оценены: сырьевая база, рынок сбыта, возможности продвижения продукции на рынке и развития бизнеса; – предприниматель выбирает поставщика оборудования и информации. Конечно, он может самостоятельно заняться вопросами сертификации продукции, согласования в СЭС и «визирования» в ГОССТАНДАРТЕ, подобрать отдельные единицы оборудования. А может сэкономить время, душевные силы и финансы и обратиться в компанию, которая предложит не только оптимальный для данного региона вариант комплектации оборудования, но и обеспечит многоуровневую информационную поддержку; – предприниматель отвечает на вопрос: кто будет производить пуско-наладочные работы и осуществлять обучение персонала? Надежная фирма-поставщик не только проведет шеф-монтаж оборудования, но и обучит персонал. После этого можно приступать к освоению рынка мясоперерабатывающей продукции! **МС**

Автор: **Владимир Романов**,
владелец независимого интернет-портала
для специалистов мясной индустрии
«Мясной Эксперт»

Игра воображения

Если вспомнить актуальный и по сей день афоризм Отто фон Бисмарка «Тот, кто любит хорошую колбасу и хорошую политику, не должен видеть, как делается и то и другое», то можно понять, что вопрос «из чего и как делают колбасу» волнует население разных стран уже несколько столетий.

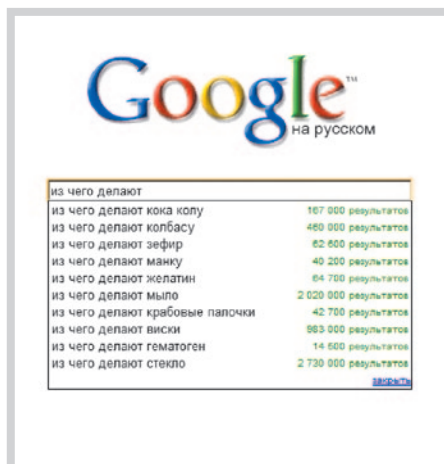
Кладезь для сюжетов

Почему-то даже когда за обеденным столом собираются люди различных профессий, одним из первых неизменно возникает вопрос «А эту колбасу можно есть?».

Никто не спрашивает у хирурга, сколько он провел успешных операций, никто не спрашивает у дизайнера про новые веяния оформления интерьера. Всех интересует, из чего делают колбасу, есть ли там крысы и туалетная бумага, а после выхода серии тематических статей и телепередач потребители стали обращать внимание и на наличие добавок.

Возможно, журналист имеет право на небольшую долю вымысла, но в статьях про колбасные изделия ее слишком много. Журналист, конечно, дитя таланта, но одних природных способностей мало, их нужно подкреплять знанием технологии. Вот почему темой нашего сегодняшнего разговора стала «кухня» журналиста, то есть технология его творчества.

А что волнует современного читателя? Его волнует не то, какими средствами пользуются литераторы, а вывод, к которому они приходят. Старый спор о «допустимой степени художественного обобщения», то есть величине возможного вымысла, получил бы нынче новое развитие. На сегодняшний день главная задача художественной документалистики – участие в формировании общественного мнения, где вымысел становится лишь инструментом в технологии поднятия рейтингов на скандалах и сенсациях. Рядовому читателю не разобраться, имеет ли он дело с рассказом, основанным на реальных фактах, или же публикацией, насыщенной вымыслом.



Если ввести в строку интернет-поисковика фразу «из чего делают», мы увидим, что запрос состава колбасы занимает одно из первых мест

Со времен Советского Союза люди, особенно пожилого возраста, привыкли верить газетам и телевизору, которые в то время были основными источником максимально правдивой и объективной информации, без оценок от аналитиков, журналистов или ведущего. Времена изменились, но многие продолжают верить всему прочитанному и увиденному в СМИ, чем пользуются авторы скандальных статей.

Каждый из нас привык критиковать экономическую систему, ругать правительство, подчиненных или начальников, жаловаться на заполонившую рынок китайскую продукцию и, конечно же, обсуждать колбасу. Потому «колбасная тема» – это кладезь рейтингов при отсутствии наказания за ложные или недостоверные сведения.

А был ли мальчик?

Я уже несколько лет коллекционирую вырезки из газет и журналов со статьями, порочащими качество колбасных изделий. К сожалению, упомянуть все материалы нереально из-за их огромного количества. Поэтому я выделил ряд статей из печатной прессы и несколько сюжетов из телепередач, сопроводив авторские «перлы» своими комментариями.

Газета «Московский Комсомолец»
от 16 июля 2005 года

Название статьи: «Три кусочка колбаски...»

Авторы: Ираида Семенова, Светлана Любошиц

Краткая аннотация: статья описывает технологию колбасного производства и сопровождается огромным количеством авторских фантазий.

Авторские находки:

«Если в совковые времена в колбасу добавляли бумагу, то теперь – сою».

Так вот зачем я еще школьником собирал макулатуру! Бумага в колбасе – укorenившийся стереотип.

«Фосфаты связывают влагу, чтобы батон не терял форму».

А читатель-то верят, а слово «фосфат» у них ассоциируется больше с удобрениями для шести соток.



Красным подчеркнуты откровенные выдумки и фразы, показывающие полную некомпетентность автора в вопросе

«Как признаются сами “колбасники”, проверить, есть ли в батоне соя, можно только попробовав его на вкус».

Разработка ГОСТов на определение состава готовой продукции – очень актуальная тема для российской мясной промышленности, но газетчики, в обход методик по ГОСТ Р «Мясо и мясные продукты», предлагают более эффективные методы.

«Начинку – свиной фарш, вопреки сложившемуся мнению, не варят, а выдерживают, чтобы “ликвидировать” микрофлору, несколько часов при температуре +95° С. Затем в течение нескольких суток батон охлаждают: если неостывшую колбасу “загнать” на прилавок, она быстро испортится».

Этот абзац я перечитывал раза три. К реальной технологии здесь можно отнести только два слова: «свиной фарш».

«Мясной фарш заправляют соевой суспензией, фосфатами и приправами. Для улучшения связывающей способности добавляют охлажденные свиные легкие. Именно они “хрустят” на зубах».

Технологи, записывайте – такого ни в ГОСТах, ни в ТУ не найдете!

Газета «Аргументы и факты» №18 (1331) от 3 мая 2006 года

Название статьи: «Качество поГОСТИло... и ушло?»

Автор: Мария Кактурская

Краткая аннотация: С претензией на сенсацию автор рассказывает читателю о мясе и колбасах и дает читателю искаженное представление о мясных продуктах.

Авторская находка:

«Фосфаты, говорят эксперты, нужны, чтобы увеличить срок хранения продукта и вес».

Заметьте, как красиво автор снимает с себя ответственность за дезинформацию читателя, сославшись на «экспертов». А были ли «эксперты»? Интересно, в Союзе производителей пищевых ингредиентов знают об этом сенсационном открытии в области применения фосфатов?

Данная статья внезапно исчезла с официального сайта «АиФ», однако спокойно висит на портале куда более серьезной организации – Департамента продовольственных ресурсов города Москвы.



Становится страшно оттого, что будут думать о колбасах люди, прочитавшие статью

Газета «Аргументы и Факты» №21 за 2006 год

Название статьи: «Соя по имени колбаса»

Автор: Анна Ульянова

Краткая аннотация: Дезинформирующая статья про низкое содержание мяса в колбасе. Статья усилена жалостливым письмом читательницы, в котором она сетует, что при жарке колбаса растекается по сковородке.

Авторские находки:

«Ведь чуть ли не в половине продающихся в современных магазинах вариаций на тему «колбаса докторская» эксперты регулярно находят до 50% крахмала и соевого белка».

Обратите внимание на размытые формулировки: «...чуть ли не в половине... до 50%». Используемая автором «вариация» – понятие крайне широкое. Ведь вариацией на тему «колбаса докторская» может быть колбаса, выработанная по ТУ, в названии которой нередко присутствует еще несколько слов, например «Та самая ДОКТОРСКАЯ» или «ДОКТОРСКАЯ по-украински с чесноком».

Если предприятие занимается фальсификацией – на это должны обратить внимание соответствующие органы. Хотя я бы с удовольствием поучился у создателя рецептуры. Колбаска-то, видимо, продается хорошо, раз в ней «регулярно» находят 50% крахмала!

В рамках этой же статьи размещено письмо читательницы АиФ:

«После одной из первых публикаций «АиФ» о подделках наша читательница из Екатеринбурга Нина Гриценкова прислала такое письмо: «В магазине возле дома я купила килограмм любимой докторской по цене 90 руб. за кило. Не удержалась, откусила от батона прямо по дороге, как в детстве, и ужасно расстроилась. На вкус колбаса напоминала соленую туалетную бумагу. Через день на срезе проступили

голубоватые пятна. Попробовала пожарить внукам яичницу с этой злополучной колбасой. Не поверите – она расплзлась по сковородке и разве что пузырями не пошла. Я даже расплакалась от обиды».

Явно придуманная история, которая должна, очевидно, вызвать народный гнев за обиженную бабушку и голодных детей. Кстати, указанная цена докторской колбасы почему-то ниже стоимости 1 кг мяса, с учетом цен 2006-го года.

Журнал «Личный Бюджет» за январь 2007 года

Название статьи: «Полный РАСколбас»

Краткая аннотация: Автор рассказывает о технологии изготовления колбас и дает советы по выбору мясoproductов в магазине.

Авторские находки:

«Бабушка “Докторская”, родившаяся в 36 году, одна из самых обсуждаемых персон. Хотя она и подвергалась некоторым изменениям в рецептуре с прошлого века, но сказать, что в ее состав входит баранина и языки, – это все равно что сказать, что двигатели к баварским соседям автомобилям делают в Ижевске».

«...А вот в вакууме приобретать продукцию нежелательно: нередко недобросовестные продавцы к концу истечения срока годности товара таким способом дарят ему “вторую молодость”. Прежде чем запаять колбасу в герметическую упаковку, ее “накачивают” специальным питательным раствором – это позволяет разглядеть любые “морщинки” и даже вернуть “свежий” цвет. Однако стоит только вскрыть пленку и выпустить “волшебную” жидкость, как все “чары” моментально рассеиваются».

Я про такую уникальную технологию реанимации колбасы методом шприцевания еще не слышал. Авторитетно заявляю – такого еще в мясопереработке не было!

Электронная газета «Утро.ru» от 18 апреля 2007 года

Название статьи: «От колбас и ветчины можно задохнуться»

Автор: Валерия Веревкина

Краткая аннотация: Рассказывается, что нитрит, находящийся в колбасных изделиях, наносит страшный вред дыхательной системе.

Авторские находки:

«Вред дыхательной системе наносит не само мясо, хотя и непосредственно ему диетологи приписывают всякие вредные свойства, а содержащиеся в готовом продукте вещества. Опасность для легких представляют копчености и вяленое мясо. Это означает, что нужно быть особенно осторожным, жуя лишний кусок колбасы или бекона, а уж про сосиски, которые заклеили как провоцирующую рак еду, и говорить нечего. Сосискам – нет!».

«Вещества, столь губительно воздействующие на ткани легких, – это нитриты, широко применяющиеся при обработке мяса указанными способами».

«Кстати, исследователи, опираясь на данные собранной ими статистики, нарицали собирательный образ пожирателей колбас: в большинстве случаев это мужчины, имеющие невысокий социальный статус, курящие, старше 45 лет. Здоровая пища у них не в чести, витамины и лекарства – тоже».

Помните, что говорил профессор Преображенский в «Собачем сердце» у Булгакова про советские газеты? Имена исследователей как обычно не называются и место работы их тоже не указывается. Среднестатистический образ пожирателя колбасы тоже, видимо, плод большого воображения автора.

Отдельно хотелось бы отметить роль мясоперерабатывающих заводов, которые используют паразитический маркетинг в формировании общественного мнения. Смысл рекламы, которую они размещают, таков: «Некоторые производители делают колбасу без мяса и с нарушениями технологии. А вот мы делаем колбасы из охлажденного отечественного мяса без использования сои, только по ГОСТ и без ГМИ».

Подобная информация непосредственно от производителей подогревает интерес покупателей к вопросу о составе колбасы и создает негативное отношение к мясопереработчикам в целом.



Антон Привольнов. Великий и ужасный

МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА

Борис Гутник,

Заместитель директора ВНИИМП им. Горбатова:

«Мы неоднократно писали в газету «Московский Комсомолец» и другие печатные издания о том, что они вводят читателей в заблуждения. Например, в «Аргументы и факты» направляли три официальных письма с отзывами на статьи с дезинформирующей информацией, где приводимые данные искажались или были выдуманы авторами. Наши письма главному редактору, редактору и авторам статей остались без ответа. Удивляет то, что никакие контролирующие организации на подобные статьи не реагируют и средства массовой информации продолжают безнаказанно вводить людей в заблуждение».

Гроза колбасных королей

Давно не секрет, что телевидение живет на деньги от рекламы: чем интереснее для зрителя передача и чем выше ее рейтинг, тем дороже стоит прерывающая ее реклама.

Авторы программ идут на все для поднятия и поддержания рейтинга и часто обращаются к «колбасной» теме как одной из самых хлебных. Ведущего передачи «Знак качества» на «Первом канале» Антона Привольного журналисты даже прозвали грозой колбасных королей и йогуртовых князьков.

Программа «Знак качества»

Телеканал: «Первый канал» по будням в 11.20

Автор: Антон Привольнов

Краткая аннотация: в основе – конкурс товаров с объявлением победителя «Контрольной закупки». Продукция исследуется экспертами в лаборатории, в ней принимают участие активные домохозяйки и звезды экрана.



Дохлого осла уши!

Авторские находки:

«Добавление сои говорит о том, что производитель мог использовать сырье не первой свежести. Еще один спутник саями-самозванки – каррагинан или E407. Эта добавка удерживает воду и позволяет применять в изготовлении колбаски замороженное мясо. Теперь смотрим на срез. Заметили глянцевый блеск – знайте: в фарше такой колбасы сухожилий больше, чем мяса. И еще: настоящей саями нечего скрывать. Краснеть от стыда она не будет, разве только от избытка нитрита натрия».

В каждом предложении авторы передачи на основе поверхностных знаний о мясопродукте вводят в заблуждение зрителей. От некоторых комментариев у специалистов волосы встают дыбом, а у покупателей появляется страх перед любимой продукцией.

Передача «Вся правда о колбасе»

Телеканал: ТРК «Петербург – Пятый канал». Эфир 23.04.2008 в 14:45

Автор: Ника Стрижак

Аннотация: ведущая в прямом эфире беседует с директором Кронштадтского мясоперерабатывающего завода Максимом Зуевым, председателем Совета Мясного союза России, доктором технических наук, академиком Российской академии сельскохозяйственных наук Иосифом Роговым, генеральным директором Национального фонда защиты потребителей, академиком Российской академии естественных наук Александром Калинин. Специалисты отрасли и представители науки отвечают на срежиссирован-

ные и порой глупые вопросы звонящих в студию. Расшифровку передачи можно прочитать на сайте телеканала.

Звонок телезрителя:

«Я могу сказать точно, что в колбасе мяса нет. У меня работает сын инженером по обслуживанию технологического оборудования на мясокомбинате, как он называет «Колбаса». Он говорит, в сосисках самое большое, что может быть – это свиная шкура. Берется кусок мяса, в него втыкается несколько шприцев, под давлением атмосфер закачивается раствор соевой муки, потом это кидается в массажер. Там раствор соевой муки раскручивается, разбивается по межклеточным пространствам. И потом это обмазывают жидким дымом, а это канцерогенное вещество, чтобы пахло копченым. И вместо килограмма из этого куска получается два. Что же тогда можно есть?»

Спасибо Рогову и Зуеву, что они не теряя самообладания, доходчиво ответили на все вопросы, защищая нашу отрасль. А вот Александр Калинин меня удивил:

«Я должен сказать, что идет война, которую специалисты почему-то рассматривают очень снисходительно. Война по поводу использования в мясных продуктах и колбасе шкуры свиньи и копыт крупного рогатого скота. Да, обязательно нам с вами надо съесть копыта и шкуру, а вот в советские времена шкура шла в обувную промышленность преимущественно, а копыта шли на птицефермы и на свинофермы. Их размалывали и кормили животных и птиц.

И когда я, как защитник потребителей, и мои эксперты начинаем возражать, то в ответ слышим поток встречных возражений от специалистов высокого ранга сельскохозяйственной и медицинской науки. Нам, потребителям, объясняют, что в копытах крупного рогатого скота и в шкуре содержится весь набор аминокислот, созданных самой природой.

Про копыта это что-то новое. Услышать такое от академика я не ожидал.

Специальный проект «Мясо. История всероссийского обмана»

Телеканал: НТВ от 29 мая в 20:50

Автор и ведущий: Алексей Егоров, корреспондент «Программы максимум» и «Русских сенсаций»

Краткая аннотация: В состав проекта вошла половина «Программы Максимум», показанной на НТВ в ян-

варе этого года, авторы которой, Глеб Пьяных и Алексей Егоров, имеющий, кстати, химическое образование, делали «сенсационный» материал о том, сколько добавок кладут в колбасу и чем шприцуют мясо.

В рамках проекта в течение нескольких месяцев по заданию НТВ автор передачи вел проверку самых популярных мясных изделий: колбасы, тушенки, пельменей. Одновременно с этим репортеры телекомпании выведывали «тайны» мясной промышленности. Высокопоставленные чиновники, мясные короли и куриные олигархи, ученые, а также представители телезрителей – звезды эстрады, кино и спорта – собрались в студии, где им были представлены результаты расследования. Передача снабжалась видеоматериалами с производств, но все комментарии автора были не в пользу отечественной мясопереработки. Передача прошла под



Алексей Егоров пугает порошками-добавками в программе «Максимум»



Алексей Егоров знает слово «мясо», но о мясе ничего не знает



Кто здесь самый умный?

лозунгом: «Сенсация! Люди, вас обманывают – колбаса состоит из добавок, а не из мяса!»

Самые ценные слова за всю передачу произнес Борис Гутник, отметив, что все добавки, про которые шла речь, разрешены к применению Роспотребнадзором и применяются в соответствии с СанПином. Каждому предприятию дали возможности разрабатывать ТУ, отсюда и разные колбасы, и разные цены. Но его конструктивные возражения создателям передачи утонули в большом количестве дилетантских рассуждений о мясе и колбасе приглашенных звезд эстрады второго эшелона. Разве поспоришь с такими умниками, как Борис Бурда, который знает все лучше специалистов мясопереработки?

В разговоре после показа передачи Борис Ефимович отметил, что очень много его высказываний в защиту мясной отрасли от дилетантских рассуждений и подмены понятий были вырезаны редакторами и не вошли в итоговую версию.

Алексей Егоров – про результаты проверки качества мясопродуктов:

«Итоги нас немного удивили, а отчасти и порадовали. Лишь пятая часть колбасных изделий оказалась откровенной фальшивкой, то есть снаружи на этикетке обещают одно, а внутри совсем другое. Впрочем, это не значит, что в остальной колбасе мясо, просто здесь производители оказались умнее – на этикетках пишут: сделано по ТУ. Значит, никаких гарантий. А чтобы мясные и с гарантией – таких не больше 40%».

Заметьте, автор передачи удивляется тому, что колбасы прошли проверку. И правильно, на такой информации рейтинга не сделать. Но возмущает меня предвзятое отноше-

ние к ТУ и уверенность, что ими прикрываются производители. Почему телезрителю навязывают отождествление ТУ с отсутствием гарантий?

Удивительно, как ловко и незаметно авторы передачи «передернули» фразу главного технолога одного из мясокомбинатов Ленинградской области Анны Родионовой: «Я никогда, по своему стажу и опыту, на мясокомбинатах не видела первой категории полукопчености ни разу, в основном всегда либо вторая, либо колбасная – третья категория».

Голос Алексея Егорова за кадром комментирует: «Кажется, среди такого хай-тека и мясо должно быть суперкачества. Его тут и в самом деле не портят шприцеванием и прочей химией. Даже здесь мясо всего лишь второго сорта!»

С легкой руки автора в умах зрителей происходит подмена совершенно разных понятий – категории упитанности скота и сортности мяса. Зритель запомнит только то, что в колбасе исключительно мясо второго сорта, а второй – значит не первый.

Заинтересовавшись историей создания передачи, я нашел в блоге одного из ее создателей и продюсеров фразу: «Мы объединяем в одном формате шоу (студийные постановочные трюки и элементы ток-шоу) и традиционный репортаж. Поскольку ничего подобного мы раньше не делали, получившийся продукт можно факти-



Классический парадокс. По телевидению показали Владимира Жириновского, когда он держал в руках сосиски и с присущей ему уверенностью заявлял, что в них содержится 5% мяса, а в конце передачи было сказано, что все три вида колбасы, что предоставил Владимир Жириновский, из магазина в Государственной думе и прошли проверку на качество.

МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА

Борис Гутник,

Заместитель директора ВНИИМП им. Горбатова о спецпроекте НТВ «Мясо. История всероссийского обмана»:

«Эта тенденциозная, необоснованная, государственно вредная передача привела к дезинформации широчайшего круга масс. Она несет в себе мысль о том, что в нашей стране позволено все, что у нас все остается безнаказанным.

Самое главное – в передаче не было сказано, что все выводы о качестве мясопродуктов сделаны на основе отдельных фактов, которые выбраны и прокомментированы товарищем Егоровым. Весь проект построен на основе фактов об изначально бракованной продукции, которая составляет не более 2-3% от общего объема. Конечно, некоторые предприятия допускают отступления от рецептур и технологий. Но ошибки единичных предприятий не являются характеристикой всей отрасли, и усугублять это во всероссийском масштабе – значит не только вводить в заблуждение потребителей, что, кстати, должно караться по закону, а еще и наносить огромный вред своей стране».

чески считать эфирным пилотом». Программа не только стала самым рейтинговым проектом мая, но и, как выясняется, самым рейтинговым проектом НТВ с начала года».

У специалистов передача вызвала бурную негативную реакцию из-за некомпетентности авторов и постоянного искажения фактов. Обидно, что добросовестных производителей ставят на одну полку с теми заводами, которые действительно нарушают технологию и фальсифицируют продукцию. Последних меньшинство, и ими должны заниматься проверяющие органы, а не ток-шоу.

Кому выгодна дискредитация мясной отрасли? И почему молчат мясоперерабатывающие предприятия и отраслевые союзы?

Ведь статьи и передачи, где подменяют факты и путают сорт с категорией, где делают сенсацию на основе поверхностных знаний дилетантов, портят имидж всей отрасли и влияют на снижение потребительского спроса. Сейчас у многих производителей упали объемы производства. Все связывают это с кризисом, но лично я знаю пятерых людей, которые перестали покупать колбасы и деликатесы

и предпочитают теперь обычное мясо. И таких сотни тысяч по всей России.

Колбаса действительно бывает разная и с нарушениями. Но надо защищать тех, кто выпускает качественную продукцию без нарушений ГОСТов или ТУ, а их в стране большинство! **МС**

* ЗАКОН РФ «О СРЕДСТВАХ МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ» (Закон о СМИ) от 27.12.1991 №2124-1

Статья 51. Недопустимость злоупотребления правами журналиста

Не допускается использование установленных настоящим Законом прав журналиста в целях сокрытия или фальсификации общественно значимых сведений, распространения слухов под видом достоверных сообщений, сбора информации в пользу постоянного лица или организации, не являющейся средством массовой информации.

ДВАДЦАТЬ ВТОРАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА (КОНКУРС)



ВСЕРОССИЙСКАЯ МАРКА (III ТЫСЯЧЕЛЕТИЕ). ЗНАК КАЧЕСТВА XXI ВЕКА

15-18 декабря 2009 г.
Москва, ВВЦ, павильон № 69

ПРИГЛАШАЕМ К УЧАСТИЮ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ
И ПОСТАВЩИКОВ НА РОССИЙСКИЙ РЫНОК
ВЫСОКОКАЧЕСТВЕННЫХ ТОВАРОВ, УСЛУГ И ТЕХНОЛОГИЙ

ОРГАНИЗАТОРЫ:

РОСТЕСТ-Москва
АМСКОРТ ИНТЕРНЭШНЛ

Фонд социально-экономических и интеллектуальных программ
Фонд «Национальная Слава»

Исполнительная дирекция:

ООО «АМСКОРТ ИНТЕРНЭШНЛ»
129223, Москва, Проспект Мира,
ВВЦ, павильон № 69
www.rosmarka.ru



тел.: (499) 760-33-86, 760-36-57,
(495) 234-50-42
тел./факс: (499) 760-33-56
E-mail: expo@amscort.ru

Картина будущего на рынке свинины

С 3 по 4 июня в *Packforum®* – Центре обслуживания клиентов *Sealed Air*, недалеко от парижского аэропорта им. Шарля де Голля, проходил семинар, посвященный производству, упаковке и маркетингу свинины. Представители 42 компаний из 21 европейской страны познакомились с последними технологическими инновациями, включая компактную упаковочную систему *Cryovac Mirabella®*, и достижениями в области автоматизации, в частности системой *PakFormance®*.

Тренды в производстве, упаковке и маркетинге

Компании ЕС, занимающиеся переработкой свежего свиного мяса, испытывают давление со стороны ритейлеров, потребителей и импортеров. **Кристоф Лафужер, директор консультационной компании GIRA**, в своем выступлении рассказал о стимулах и тормозах, действующих на рынках свинины в ЕС. В целом потребители тратят больше денег на досуг, электронику и т.п. и меньше на продукты питания. Глобальный рынок свинины, который уже сейчас на 65% больше рынка говядины, продолжит расти вплоть до 2015 года, однако наибольшая доля этого роста придется на Китай.

«Сегодняшний кризис – положительное явление для рынка свинины, – сказал Кристоф Лафужер, – так как люди переходят с говядины на свинину и птицу». Тем не менее после облачных цен на продукты питания в 2008 году даже производителям свинины придется зафиксировать сокращение бизнеса.

С одной стороны, потребление мяса демонстрирует тенденцию к росту вместе с ВВП на душу населения. С другой – группы влияния и даже правительства в развитых странах призывают население есть меньше мяса.

Выразительная, «дорогая» упаковка и высококачественное мясо являются предпочтительными, тогда как недифференцированный средний сегмент испытывает давление.

В то же время первичная переработка мяса в Европе консолидируется, проходя за годы путь от фрагментации к концентрации. В какой-то

момент европейские производители будут вынуждены столкнуться с конкуренцией других регионов, в частности Бразилии. В настоящее время только 0,1% свинины, потребляемой в ЕС, – это импорт, однако можно предположить, что ситуация изменится, когда санитарные соображения, обосновывающие торговые барьеры, станут недостаточно убедительными. Мясники и упаковщики начнут испытывать возрастающее давление, побуждающее увеличивать удобство, безопасность и дифференциацию продуктов питания, оптимизировать логистику, управлять ценами и при этом совершенствовать экологические показатели.

Не все любят бекон

Ричард Каллен, глава департамента развития и исследований английской *British Pig Executive (BPEX)*, сделал доклад о потребительском восприятии продукта нерегулярными покупателями в Великобритании. «Свинина считается не таким разнообразным продуктом, как мясо птицы, и не такой подходящей едой на каждый день, как говядина или баранина, – объяснил он. – Она часто воспринимается как продукт, требующий больших временных затрат на приготовление, иногда слишком жирный или, напротив, сухой и жесткий».

У сегодняшней рецессии есть как минимум один положительный эффект: люди чаще покупают свинину, ощущая, что у нее более выгодное соотношение цены и качества, чем у других сортов мяса, и потому проявляют большую готовность опробовать новые рецепты.



Датский исследовательский институт мяса выявил сходные проблемы отношения потребителей к свинине. «Молодые женщины в своей массе полагают, что свиньи – грязные животные и что свинина жирное мясо, которое при этом после приготовления становится сухим», – рассказала менеджер проекта Лене Мейнерт. Последняя жалоба напрямую связана с тем, что потребители, как правило, готовят

* ТАМ, ГДЕ РОЖДАЮТСЯ ИДЕИ

Sealed Air Cryovac® открыл Центр обслуживания клиентов *Packforum* в Выставочном парке недалеко от парижского аэропорта им. Шарля де Голля в 2002 году. На площади в 2300 кв. м проводятся специализированные семинары и мероприятия, посвященные различным сегментам продовольственного рынка, организуются тренинги и обучающие курсы по ряду специальностей, проходят выставки оборудования.

Packforum это место, где производители, переработчики и ритейлеры из Европы, Ближнего Востока и Южной Африки собираются, чтобы поделиться идеями, узнать о последних разработках и инновациях.

свинину на излишне сильном огне. Производители должны предупредить их, что свинину нельзя перегревать при приготовлении: температура в середине куска должна составлять от 65 °C до 68 °C.

Благодаря программам межпородного скрещивания содержание внутримышечного жира в датской свинине обычно не превышает 2%. Некоторые куски даже более постные, чем куриное мясо. С другой стороны, «мраморные» куски после приготовления, как правило, становятся сочнее, а это качество соответствует еще одному ключевому ожиданию потребителей.

Длинная тень животноводства

Домашние животные ответственны за 18% всех выбросов парниковых газов, согласно докладу ФАО Livestock's Long Shadow («Длинная тень животноводства») за 2006 год. Хотя свиньи производят меньше метана и других парниковых газов, чем жвачные животные, на производителей свинины оказывается давление, вынуждающее их повышать экологичность процессов. «Частичное решение могут дать программы межпородного скрещивания», – утверждает д-р Грант Уоллинг, директор по исследованиям и генетике компании JSR Genetics Limited. Начиная с 1960-х годов число поросят, получаемых от одной свиноматки, возросло на 50% (до 21), а вес мяса без костей на тонну кормов удвоился, достигнув 170 кг. Экспериментальные свиньи JSR показывают еще лучшие результаты. Сегодня генетические исследования способны участвовать в решении экологических проблем в процессе селекции.

Упаковка играет важную роль в экологичном производстве продуктов питания. Задача инновационных упаковочных систем – снижение их воздействия на окружающую среду за счет применения более легких материалов, таких как тонкий и гибкий пластик, заменяющий жесткие контейнеры. Упаковка с меньшими пустотами способствует оптимальному использованию мощностей транспортировки и хранения, сокращая их углеродный след. Кроме того, производители выводят на рынок упаковку, которую можно помещать в духовки: она основана на крахмальном сырье, биоматериалах или пластиковых материалах, подлежащих вторичной переработке.

Инновация – Cryovac Mirabella®

Проблема классической упаковки с модифицированной атмосферой заключается в том, что мясо приобретает коричневую окраску в том месте, где соприкасается с пленкой, и покупатели отказываются от него. Поэтому те, кто упаковывает мясо, оставляют большие пустоты между срезом и верхней пленкой. Но даже этот прием не очень помогает, потому что ритейлерам приходится следить за тем, чтобы мясо при выкладке не наклонилось даже под минимальным углом, а значит не скользило и не прилипло к пленке. А это далеко не всегда возможно.

Упаковка Cryovac Mirabella® решает эту проблему. В ней добавлена вторая пленка, а находящаяся под давлением смесь 80% кислорода и 20% углекислого газа сохраняет аппетитный ярко-красный цвет мяса. Упаковка значительно меньше по размеру, и ее можно укладывать вертикально.

Вертикальная выкладка привлекает внимание покупателей, мясо кажется им свежим. Выгоды для ритейлеров очевидны: такое мясо лучше продается, появляется возможность уложить в крупные емкости до 60% больше упаковок, выгадать на увеличении пространства на полках. Cryovac Mirabella® совершенствует всю цепочку добавленной ценности, минимизируя расходы на материалы, производство, транспортировку и хранение.

Cryovac Mirabella® – одна из последних инноваций Sealed Air, направленных на увеличение срока годности мяса при одновременном повышении его внешней привлекательности.

Воплощение этой упаковочной концепции – потребительская упаковка Case-Ready. Мясо, поступающее в магазины упакованным и готовым к продаже, обеспечивает европейским розничным торговым точкам прибыль в размере 22-23%, тогда как тот же показатель для мяса, упакованного в магазине, составляет 14-15%. Внедрение на рынок свинины в упаковке Case-Ready достигло 65%, а ее продажи растут на 10% в год.

Кристоф Готтар, директор по европейскому маркетингу и рознице подразделения Cryovac Food Solutions, прогнозирует, что внедрение на рынок свинины в упаковке Case-Ready удвоится за восемь лет. «Несмотря на рост рыночной доли, принадлежащей мультинациональным производителям, внешний вид

упаковки в разных странах значительно различается, – рассказывает он. – Почти всюду доминирует упаковка с модифицированной атмосферой, однако похоже, что покупателям в Северной Европе проще найти свинину в вакуумной упаковке, а на юге чаще встречается свинина в натуральном виде. В Норвегии, Финляндии, Польше и Испании более двух третей свинины Case-Ready, представленной в супермаркетах, продается под промышленным брендом, тогда как в Австрии, Бельгии, Швейцарии и Великобритании почти все кусковое свежее мясо поступает в продажу без марки производителя или ритейлера. Цвет упаковки и использование вертикальной выкладки также сильно различаются».

PakFormance® – «умная» система

На современных предприятиях по переработке мяса отдают предпочтение системному подходу к производственному процессу, который включает: разрезание, разделение на порции, упаковку, нанесение этикеток, укладывание в паллеты, хранение и отправку по назначению.

В автоматических нарезающих устройствах, таких как MFS' Opticut, используются горизонтальные лезвия для получения предварительных порционных пластин бескостной свинины, обеспечивающие производительность от 80 до 100 пластин в минуту. Они подают порции для загрузки в лотки. Эта система, соединенная с упаковочной машиной, обычно снижает потребность в персонале с 4-6 человек до 2-х, а также уменьшает количество низкосортных кусков мяса с 5-7% до всего 1%. С исчезновением необходимости в его перемещении устраняется риск загрязнения перчатками работников. Подобные нарезающие устройства используются и в линиях для производства мяса с костями.

«Умные» погрузчики, например система Cryovac® ULMA FLOW-VAC® HFFS, способны работать с продуктами любой длины, лишь бы куски помещались в пакеты одинаковой ширины. Благодаря автоматическому совмещению и соединению две загрузочные ленты можно подключить к одной вакуумной машине.

Программное обеспечение Sealed Air PakFormance® осуществляет мониторинг каждого этапа производства, обеспечивая глобальный контроль и эффективное управление всем производственным процессом. **МС**

Источник: «Переработка мяса птицы»
(под ред. Алана Р. Сэмса, пер. с англ. под ред. В. В. Гуцина),
СПб, «Профессия», 2007г.

Термическая обработка мяса птицы

Мясо, включая птицу, еще в доисторические времена варили или подвергали иной тепловой обработке. Преимущества ее очевидны; скорее всего при потреблении вареного мяса люди стали болеть меньше, чем при потреблении сырого, главным образом, вследствие гибели патогенных микроорганизмов при нагревании. Кроме того, после обработки мясо дольше не портится и становится вкуснее (хотя первоначально люди, привыкшие есть сырое мясо, не оценили появления новых, ранее им не известных вкуса, текстуры и цвета).

Но при этом термообработка может оказывать и отрицательное воздействие на качество мяса вследствие потери некоторых питательных веществ и возможного образования мутагенных соединений. Интересно отметить, что при тепловой обработке после посола содержание канцерогенов в готовом мясе птицы может снизиться.

Традиционно промышленное птицеводство сначала поставляло потребителю только живую птицу, позднее сырые продукты переработки птицы; единственным исключением были консервированные продукты, готовые завтраки или деликатесы (чаще всего из индейки). В настоящее время значительная часть мяса птицы подвергается глубокой переработке и термообработке, а некоторые магазины вообще принимают для реализации только полностью готовые продукты. В течение последних тридцати лет наблюда-

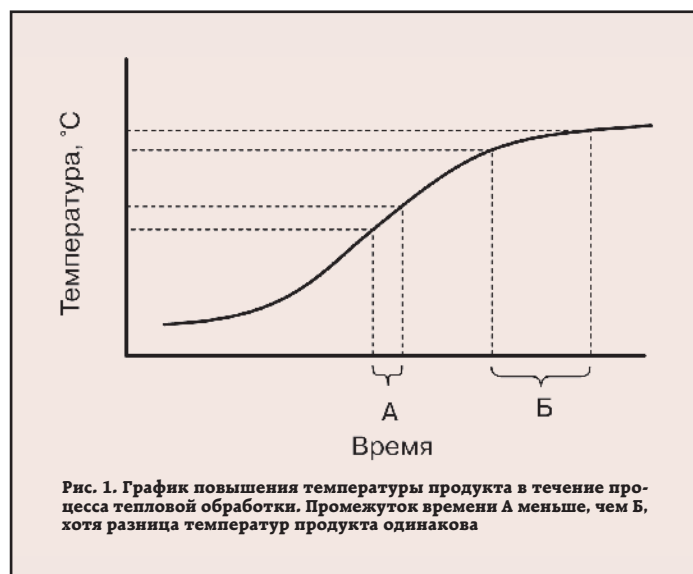
лось быстрое развитие технологий термообработки птицы, поскольку со стороны потребителей вырос спрос на различные виды продуктов из мяса птицы, а со стороны ресторанов – на полуфабрикаты из мяса птицы, с предварительной тепловой обработкой или без нее.

Способы термической обработки

Одним из критериев при классификации способов тепловой обработки является среда, которая используется для подвода теплоты к продукту (воздух, пар, масло или вода). При промышленной термической обработке чаще всего используют поточные линии печей или обжарочных ванн, при наличии возможности бесперебойного поступления сырья, подходящего для этих способов: частей тушек, цельномышечных кусков, измельченных и формованных продуктов. Другие продукты обрабатывают партиями в иных условиях, например консервированные изделия, вареные в котле целые туши, копченые или посоленные продукты. В целом для промышленного производства предпочтительны поточные линии печей и обжарочных ванн.

Способы термообработки с использованием сухого тепла, например жарка на гриле, приводят к получению более сухого продукта с пониженным выходом по сравнению обработкой влажным теплом, например варкой. Подобным же образом более быстрые способы подвода большего количества теплоты, такие как обжаривание во фритюре или жарка, позволяют получить более влажный продукт в результате быстрого нагревания поверхности в целях «запечатывания» сока. Посол является наиболее распространенным способом сокращения потерь при варке, улучшая и выход, и качество.

Конечная температура внутри продукта, которой необходимо достигнуть для пастеризации продуктов из мяса птицы, относящихся к полностью готовым, составляет 71 °C (стандарт для промышленных установок) или 74 °C (стандарт для установок в розничной торговле). Однако обычно на промышленных предприятиях продукты из мяса птицы прогревают до несколько более высокой температуры (75-77 °C) в целях создания запаса безопасности при возможных отклонениях параметров обработки или свойств продукта. Без учета проблем безопасности для обеспечения высокого выхода важно, чтобы температура не слишком превышала заданные конечные значения. Скорость повышения температуры продукта (°C/мин) постепенно уменьшается по мере приближения температуры продукта к температуре нагревающего устройства (печи, обжарочной ванны, гриля и т.д.) (рис. 1). Таким образом, чем ближе температура продукта к температуре нагревающего устройства, тем больше времени требуется для повышения температуры на каждый

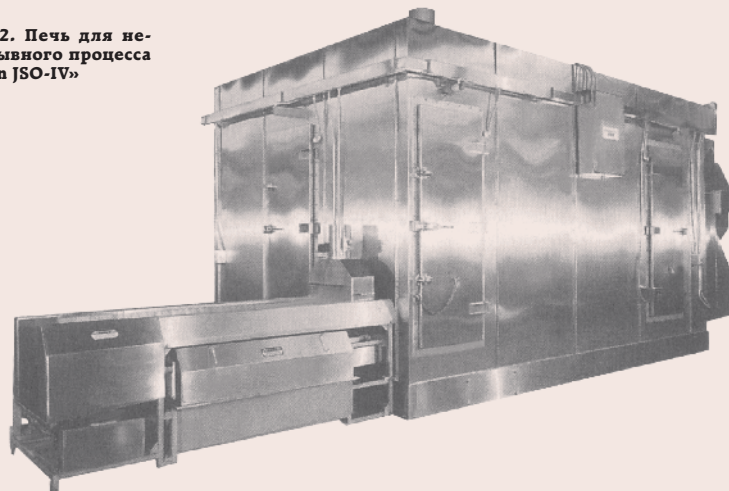


градус. Этот промежуток времени является критическим, поскольку от его продолжительности зависят потеря влаги продуктом и его выход, особенно при использовании сухих способов тепловой обработки. По этой же причине продукты, приготовленные при использовании быстрых способов термической обработки, получаются более сочными.

Печи очень широко применяются в промышленности. Они обычно бывают либо с линейным прохождением продукта (печи тоннельного типа), при неограниченном горизонтальном пространстве (рис. 2), либо со спиральным, позволяющим при ограниченном горизонтальном пространстве в большей степени использовать вертикальное (рис. 3). Продукт перемещается сквозь внутреннее пространство печи любой конструкции с помощью непрерывной конвейерной ленты. Источниками тепла для таких печей служат газовые горелки, нагревающие воздух либо непосредственно в печи (прямой нагрев), либо вне ее с последующей подачей во внутреннее пространство печи (косвенный нагрев). Косвенный нагрев применяют для предупреждения розоватого или красноватого окрашивания некоторых продуктов из мяса птицы под действием продуктов сгорания, образующихся при горении внутри печи. Такое поверхностное изменение цвета продукта свидетельствует о том, что газ в печи сгорает не полностью, образуется монооксид углерода, легко взаимодействующий с гемоглобином с образованием розовато-красного пигмента. Правильное регулирование подачи смеси газа и кислорода в форсунку помогает решить эту проблему. При тепловой обработке предварительно посоленных продуктов, например при изготовлении изделий типа барбекю, некоторое покраснение поверхности может даже оказаться желательным.

В печах также может для термообработки использоваться пар вместо или в сочетании с описанными выше способами. Все эти типы печей оборудованы контрольными устройствами и датчиками для мониторинга температуры и влажности внутри печи, что позволяет эффективно обрабатывать самые разнообразные продукты. Это могут быть жареные на гриле, печеные или запеченные продукты из мяса птицы, причем многие запеченные и полностью готовые изделия в настоящее время подвергаются частичной обработке

Рис. 2. Печь для непрерывного процесса «Stein JSO-IV»



в обжарочных ваннах (фритюрницах) с последующим доведением до готовности в печи или термокамере. Такой способ позволяет достичь максимального выхода, который при запекании в печах до полной готовности обычно понижается.

Промышленные устройства для обжаривания во фритюре представляют собой длинные ванны, содержащие нагретый фритюрный жир, через который продукты перемещаются на непрерывной конвейерной ленте из нержавеющей стали. Обычно в качестве фритюрных жиров используются пищевые растительные масла, чаще все-

го соевое, кукурузное или смесь масел. Современные обжарочные устройства оборудованы фильтрами для удаления осадка, представляющего собой мелкие частицы продукта, которые в противном случае при длительном пребывании в горячем масле пригорали бы, значительно ухудшая и качество масла, и внешний вид продукта (в результате прилипания к нему). Качество масла является критическим фактором с точки зрения качества жареного продукта, так как недостатки фритюра отражаются на внешнем виде продукта, его вкусе и запахе. Обжаренные продукты обычно бывают панированными, или

КОМПАНИЯ ПАРТНЕР МЯСНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ
ПРОИЗВОДСТВО И ПОСТАВКА ОБОРУДОВАНИЯ ДЛЯ МЯСНОЙ ИНДУСТРИИ

607490, Нижегородская обл., г. Пильна, ул. Калинина, 74
 Тел.: (83192) 5-17-06, 5-35-77, 5-35-92

e-mail: partnermp@mail.ru www.p-mp.ru

обсыпанными (части тушки на кости, цельномышечные изделия, наггетсы, котлеты), но иногда и не панированными, например острые крылышки со специями. Мелкие или тонкие изделия могут быть обжарены до полной готовности, но более крупные сначала кратковременно обжаривают с целью обеспечения нормальной текстуры, цвета и вкуса панировки, а затем переносят в печь для окончательной обработки.

Есть и другие, менее распространенные способы тепловой обработки. В печи, работающей по принципу гриля, нагревательные пластины располагаются над продуктом, проходящим по конвейеру, и под ним. Такая печь может обеспечивать тепловую обработку только плоских изделий. Промышленные микроволновые печи не получили широкого распространения в связи с высокими первоначальными затратами, неравномерным прогревом продуктов и порционным принципом обработки. Паровые котлы используются для варки или кипячения партий продуктов и приготовления бульонов, но эти устройства также предназначены для порционной обработки. Широко применяются разнообразные виды оборудования для тепловой обработки продуктов, предварительно упакованных по принципу консервирования, но с использованием мягкой упаковки. Прошедшие тепловую обработку продукты из мяса птицы нередко подвергают затем сублимационной сушке, чтобы уменьшить их массу и продлить срок хранения. Для приготовления целых тушек птицы и многих эмульсионных и формованных продуктов (таких как сосиски, колбасы, деликатесные мясные рулеты) используют копильные камеры.

Для обеспечения потребителя разнообразными продуктами из мяса птицы, необходимы разные способы тепловой обработки. Термообработка в целом улучшает качество продукта, хотя нередко высказываются опасения по поводу образования канцерогенов и потери витаминов. Отчасти эти проблемы могут быть решены за счет использования посола, а также в результате дальнейшего развития способов тепловой обработки. Например, части тушек птицы на кости, которые ранее обжаривали во фритюре до полной готовности, теперь можно в течение нескольких секунд обжаривать в обжарочной ванне, а затем доводить до полной готовности в термокамере с увлажнением воздуха. Такая технология позволяет снизить и потери в процессе тепловой обработки и образование канцерогенов.



Рис. 3. Спиральная печь «Stein GCO»



ИННОВАЦИИ В ПРОИЗВОДСТВЕ КЛИПСАТОРОВ ПРОДОЛЖАЮТСЯ

Теперь все клипсаторы «Корунд-клип» изготовлены из нержавеющей стали и снабжены устройствами:

- клеймения даты ;
- непрерывной подачи всех видов скрепок без подающих грузиков;
- регулировки длины «хвостиков» батонов и вытеснением из них лишнего фарша.

Новый клипсатор-автомат «Корунд-клип 2-4,0 П» для калибров оболочки 120мм.

Новые виды усиленных плоских скрепок.

Новое производство клейм для импортных клипсаторов, в том числе Poly-clip.

Стенд ООО «Корунд» в павильоне 2, зал 3, стенд 23D30
«АГРОПРОДМАШ-2009», 12–16 октября 2009 г.
Выставочный комплекс на Красной Пресне, г. Москва

Брест 8 (10375-162) 408-796, 406-887 8 (10375-297) 223-796	Ростов-на-Дону 8 (863) 223-877-48, 273-83-49, 255-23-77
Москва 8 (916) 560-82-21, 147-48-69 8 (495) 718-36-70	Днепропетровск 8 (1038) 056-721-92-86 8 (1038) 050-361-50-13

E-mail: corund@tut.by www.corund.by

Тепловая обработка и копчение продуктов после посола

Термин «копильная камера» относится к оборудованию для термообработки, применяемой при изготовлении подавляющего большинства посоленных продуктов. Современные продукты вырабатываются как с применением копчения, так и без него, и в настоящее время чаще пользуются термином «камера для термообработки» вместо «копильная камера». Большинство продуктов, сформованных в целлюлозную или кишечную оболочку, например сосиски, салями, ветчина из индейки, помещают в камеры ступенчатого нагрева с регулируемыми параметрами – температурой, влажностью, скоростью движения воздуха или в камеры непрерывного действия. В обоих случаях греющей средой является принудительно продуваемый воздух, и путем регулирования в определенных пределах влажности воздуха можно усиливать перенос тепла между воздухом и поверхностью продукта. Степень нагрева продукта определяется прежде всего разностью температур между поверхностью и центральной частью продукта. Влажность, или, что правильнее, разность температур влажного и сухого термометра обычно повышается на ранней стадии нагревания, так как при нагреве продукта увеличивается испарение влаги с его поверхности, разница между температурой поверхности и центральной части продукта также возрастает. Затем, на более поздних стадиях влажность понижается и для поверхности продукта большее значение приобретает температура сухого термо-

метра. Миграция влаги и испарение ее с поверхности продукта приводят к усушке продукта или потере им массы. Хотя при этом выход продукта снижается, высушивание продукта на последней стадии тепловой обработки обычно благоприятно сказывается на улучшении внешнего вида продукта. На подсушенной поверхности цвет посоленного продукта несколько ярче в сравнении с более влажной внутренней частью продукта.

Конечная температура внутри продукта регламентируется и зависит от наличия в рецептуре нитрита. Согласно правилам, продукты, посоленные с использованием нитрита уже «готовы к употреблению», без необходимости дальнейшей тепловой обработки. Федеральные правила требуют нагревания до достижения внутри продукта температуры 71 °C при отсутствии нитрита и 68 °C – при его использовании, независимо от способа нагревания. Однако многие производители прогревают продукты, предназначенные для нарезания ломтиками, особенно если эти продукты изготовлены из темного мяса, до температуры 73-74 °C. Поскольку по своему действию температуры термообработки близки к температурам пастеризации, необходимо соблюдать осторожность, чтобы не допустить обсеменения продуктов микроорганизмами в период между окончанием тепловой обработки и упаковкой. Продукты для завтрака типа бекона, представляют особый случай, так как это – солено-копченые продукты, требующие дополнительного приготовления перед употреблением. Согласно утвержденным правилам, они требуют нагрева до внутренней температуры 60 °C, затем охлаждения до 26 °C в течение полутора часов и выдержки при температуре не выше 4 °C на протяжении пяти часов.

Копчение, при условии контроля процесса горения древесины, придает продуктам специфический вкус и аромат, а также способствует окрашиванию поверхности продукта. Кроме того, при копчении образуются некоторые бактериостатические соединения, которые могут способствовать продлению срока хранения продукта. Если дымогенератор совмещен с камерой для тепловой обработки продуктов, образующийся дым подается непосредственно в камеру в качестве одной из стадий цикла термообработки. Для того чтобы избежать неравномерного распре-

деления копильного дыма, его обычно применяют на ранней стадии тепловой обработки, сразу после испарения конденсата с поверхности продукта. Вкус и бактериостатический эффект обеспечиваются в основном за счет присутствия в дыме фенольных и карбоновых кислот, в то время как окрашивание связано с содержанием карбонильных соединений (альдегидов и кетонов). Кроме усиления окраски посоленного продукта, замечен эффект образования коричневого окрашивания, являющийся следствием реакции Майяра между свободными аминокислотами белков или других азотсодержащих соединений и карбонильными соединениями дыма. Фенолы, будучи антиоксидантами, также замедляют окислительное прогоркание.

За последние десятилетия значительно расширилось применение копильных жидкостей, обладающих постоянным составом и не содержащих канцерогенных полициклических углеводов. Для имитации естественного процесса копчения разработаны генераторы дыма, которые нагревают и испаряют копильную жидкость, а образующийся при этом дым подается в печь и воздействует на поверхность продукта таким же образом, как и при сжигании древесины.

Новые разработки в области производства мясных продуктов привели к появлению большого разнообразия сочетаний таких процессов, как посол, копчение и тепловая обработка.

Посол, способствуя улучшению качества продуктов при их потреблении, уменьшает потери при последующей тепловой обработке и увеличивает выход продукта. Посол с использованием нитрита можно рассматривать как особую технологию, придающую продуктам многие желательные качества, но требующую строгого контроля в связи с высокой вероятностью образования вредных побочных продуктов. Различные технологии тепловой обработки мясных продуктов не только обеспечивают пастеризацию продукта и улучшение его пищевой ценности, но и оказывают отрицательное воздействие на рентабельность производства вследствие потерь в процессе термообработки. Различные виды посола и тепловой обработки имеют большое значение с точки зрения рентабельности производства продуктов и, несомненно, получат дальнейшее развитие в процессе создания новых продуктов. **МС**

АНТЕС
www.antes.ru

**Профессиональная
нарезка мяса!**



Германия



Нарезка ломтиками

Divider

- одновременная нарезка и раскладка
- сенсорный экран
- производительность:
440/660/600/800
резов/мин.



Нарезка кубиками и полосками

Husky

- машина двойного назначения:
нарезка на кубики и полоски,
нарезка на ломтики и порции
- производительность:
1500 кг/час
140 резов/мин.



Нарезка ломтиками и порциями

Falcon

- точность до грамма: сканер на 360°
- стабильно ровный рез
- автоматическая
загрузка и нарезка
- производительность:
до 240 резов/мин.



Россия, 141073, г. Королев, Моск. обл.,
улица Болдырева, дом 1, этаж 2
Телефон: (495) 500-4-500, 500-4-100,
Факс: (495) 500-4-195, mail@antes.ru

г. Санкт-Петербург	+7(812) 332-27-53
г. Воронеж	+7(4732) 39-95-73
г. Казань	+7(917) 272-53-26
г. Волгоград	+7(917) 339-27-93
г. Ростов-на-Дону	+7(863) 230-43-85
г. Екатеринбург	+7(343) 345-02-67
г. Новосибирск	+7(383) 211-96-99
г. Иркутск	+7(3952) 47-26-85

Автор: **Сергей Беляничев**,
к. т. н., доцент
генеральный директор

Компания: **ООО «Шульнис»**

Современные цеха по убою скота должны выполнять функцию форпоста

Сегодня в России катастрофически не хватает современных производств по убою скота. Более половины выращенного скота забивается на физически и морально устаревших бойнях. Подавляющая часть этих предприятий состоит из построенных в XX веке мясокомбинатов и множества маленьких, почти подпольных цехов, где в антисанитарных условиях забивается скот, а мясо затем поступает на рынки и в супермаркеты.

Отсутствие в течение долгого времени продуманной комплексной государственной программы развития перерабатывающей отрасли безусловно не способствовало созданию современных производств. Отрадно, что государство наконец обратило внимание на животноводство, для развития которого необходимо наличие качественной переработки сырья.

С одной стороны, государство пытается воздействовать на бесконтрольное положение дел в сфере первичной переработки мяса, введя, например, запрет на коммерческий подворный убой скота, но с другой стороны, предлагаемая альтернатива для убою в России еще весьма скудна.

Некоторые регионы пытаются самостоятельно решить задачу дефицита в убойных цехах путем строительства мини-боен, рассчитанных на несколько животных в день. Более того, некоторые предлагают делать мобильные мини-бойни, которые могли бы переезжать с места на место. С нашей точки зрения, такой подход не только утопичен, но и весьма опасен для потребителя продукции.

Во-первых, в мини-бойне невозможно обеспечить требуемые санитарно-гигиенические требования, так как после оглушения животного вся зачистка и обработка туши осуществляется в одной зоне без разделения на «чистую» и «грязную»; обработку ведет один человек в одной и той же одежде. В итоге не выдерживаются ни должные санитарные требования, ни требуемая технология,

начиная от оглушения, качественного обескровливания туши, забеловки туши КРС или удаления щетины у свиной туши до правильной обработки туши и обеспечения требуемых режимов охлаждения. Работая без должного санитарного контроля, больные животные обрабатываются наравне со здоровыми.

Во-вторых, мобильные цеха сложно и очень дорого обеспечить автономными системами энерго- и водоснабжения, канализацией. Неудивительно, что антисанитария это удел таких мини-боен, поэтому наша компания является ярым противником их создания.

«Проанализировав европейский опыт создания предприятий посредством инжиниринговых компаний, которые ведут весь проект от стадии проектирования и до ввода его в эксплуатацию, мы убедились, что только такой подход позволяет создать гибкое производство при минимальном объеме инвестиций».

Другая крайность – строительство крупных убойных предприятий по одному в регионе, с мощностью более 1 млн голов в год, для сосредоточения убою всего скота с данной территории.

Совершенно очевидно, что сегодня, когда Россия еще не является экспортером мяса, создание новых монополистов в области мясопереработки бесперспективно и недальновидно. При разработке общей целостной концепции развития животноводства в конкретном регионе, с учетом всех необходимых сопутствующих производств и инфраструктуры сегодня имеется в России возможность создания множества эффективных производств по индустриальному убою скота.

Наша компания является ярым сторонником инновационного подхода к созда-

нию современных эффективных производств по убою, поэтому без совместной с инвестором разработки общей концепции развития производства мы не начинаем работу по реализации проекта. Проанализировав европейский опыт создания предприятий посредством инжиниринговых компаний, которые ведут весь проект от стадии проектирования и до ввода его в эксплуатацию, мы убедились, что только такой подход позволяет создать гибкое производство при минимальном объеме инвестиций и именно это соотношение является основным критерием оценки проделанной работы.

Сегодняшнее положение на российском рынке по количеству и качеству предлагаемых мясoproдуктов в основном не отвечает действующим в России стандартам. Учитывая широкое использование при выращивании животных антибиотиков, ГМ-кормов, транквилизаторов, гормонов роста и других, которые приводят к возникновению у животных в том числе и злокачественных образований, убойные цеха должны выполнять роль форпоста перед поступлением мяса к потребителю.

Однако отсутствие жестких законов об обязательном проведении анализов крови у животных перед убоем и о запрете переработки мяса больных животных приводит к тому, что на прилавки поступает мясо больных животных, опасных для потребления человеком в пищу.

Можно долго дискутировать о правомерности используемых технологий при изготовлении и переработке мясных продуктов. Но если в основе любой технологии не будет стоять закон, гарантирующий качество, а у производителя и продавца будет отсутствовать элементарная порядочность, то едва ли потраченные на такие продукты деньги помогут уберечь наших детей и внуков от грозящей катастрофы – перерождения генома человека в результате употребления в пищу опасных для жизнедеятельности продуктов питания. **МС**

MAUTING

FREY

TIPPER TIE
Technopack

TIPPER TIE
ALPINA

Segedmann

KNECHT

AM2C

Castel MAC SpA
Icematic

GENGLACE

VAKONA

fatosa

MAGURIT

GG

GRASSELLI

RHEON

DEIGHTON
MANUFACTURING U.K. LIMITED

G. MONDINI S.p.A.

FORMCOOK

FOODLOGISTIK

WEBOMATIC

aewdelford
systems

BERKEL

meccar

BANSS

BAUMANN

FREUND

Weber
CABLET & CODING SOLUTIONS

SOLARIS

S+S

wvg kainz

roser



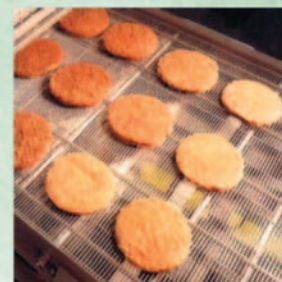
качество
профессионализм
партнерство

ИНЖИНИРИНГ, ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ МЯСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Приглашаем Вас посетить стенд компании "Агро-3" на выставке "Агропродмаш-2009", которая пройдет в Экспоцентре на Красной Пресне с 12 по 16 октября (павильон 2, зал 3, по центральному проходу)



ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА ПОЛУФАБРИКАТОВ И ГОТОВЫХ БЛЮД



МОСКВА: (495) 721-20-77
meat@agro3.ru, www.agro3.ru
АЛМАТЫ: (727) 297-12-18

КИЕВ: (1038044) 585-58-50
ХАРЬКОВ: (1038057) 716-49-11
КРАСНОДАР: (8612) 24-72-61

САРАТОВ: (8452) 48-61-77
КРАСНОЯРСК: (3912) 64-01-82
НОВОСИБИРСК: (383) 362-02-52

ЕКАТЕРИНБУРГ: (343) 375-72-39
РОСТОВ-НА-ДОНУ: (863) 295-40-94
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ: (812) 320-15-08



Автор:



Малков Владимир,
руководитель департамента
мясоперерабатывающего
оборудования компании АГРО-3

Компания:

«АГРО-3»,
тел.: +7 (495) 721-20-77,
www.agro3.ru

«Рог изобилия» – именно так переводится «CORNUCOPIA», название серии машин японской фирмы RHEON. Фирма создает уникальные технологии производства пищевых изделий типа «продукт в продукте» с 1963 года и является пионером в этом направлении.

Японский рог изобилия

Название RHEON образовано от термина «реология» – наука, изучающая поток и деформацию материала. Реологический инжиниринг используют в своей работе конструкторы компании, разрабатывая модели автоматических формующих машин и линий для изготовления продуктов с одной или несколькими начинками практически любой формы. Изобретение первой такой машины оказало огромное влияние на мировую индустрию питания, позволив перевести на промышленный уровень производство самых необычных и оригинальных продуктов, состоящих из нескольких компонентов. Сегодня оборудование RHEON широко известно во всем мире и успешно работает как на крупных, так и на небольших предприятиях мясной и молочной промышленности, на хлебозаводах, в пекарнях и кондитерских цехах, а также в системе общественного питания и торговли.

Существует огромное количество разнообразных мясных изделий, которые могут быть приготовлены на формовочных машинах RHEON: мясные рулеты, пицца, расстегаи, самса, пельмени, котлеты, зразы, корден-блю, овощи, фаршированные мясом, сыром или другими начинками, чебуреки, беляши и многое другое. Основой таких продуктов может служить мясной или овощной фарш, тесто, картофель, яйца, то есть все, что обладает определенной вязкостью. Разнообразие сочетаний оболочек с начинкой и их соотношения, вариативность формы, использование неоднородной начинки, а также

возможность изготовления различных продуктов на одной машине при минимальном времени перенастройки оборудования – вот неполный перечень преимуществ техники RHEON. Можно сказать, что ее возможности ограничены только воображением технолога.



Разработчики объединили в KN-550 все технические достижения двух предыдущих модификаций, а также создали дополнительные преимущества. Производительность машины увеличилась до 90 изделий в минуту

Изделия с начинкой, изготовленные на машинах RHEON, могут иметь фиксированный вес от 10 до 300 г. Соотношение начинки и оболочки задается технологом и поддерживается во время работы. Стандартная комплектация машин позволяет получить две формы изделия – круглую и цилиндрическую, дополнительные опции разнообразят форму и длину, позволяют получить многослойные, скру-

ченные продукты, продукты с двумя различными начинками, с открытым верхом, а также состоящие из трех разных компонентов. Выбор модели определяется требованиями к ассортименту, массе изделий и производительности.

Одной из первых в России появилась модель KN-400. Она позволяла формовать котлеты с различными начинками, фрикадельки, рулеты, пирожки, пельмени, чебуреки, беляши и многое другое, отсаживая до 60 заготовок в минуту в зависимости от их веса. Эта модель являлась одноручевой и позволяла получить до 1800 кг изделий в сутки, обладая высокой точностью дозирования компонентов и возможностью изменения соотношения начинки и оболочки во время работы. Машины KN-400 до сих пор успешно эксплуатируются на многих российских предприятиях.

Следующее поколение машин – 2-ручьевые KN-055. Они позволяют изготавливать все вышеперечисленные изделия, как с начинкой, так и без нее, с удвоенной производительностью.

Принцип работы всех формовочных машин RHEON одинаков и заключается в постепенном нагнетании каждого компонента изделия из отдельных бункеров в формовочный узел, где осуществляется дозирование начинки и оболочки. После этого происходит формирование жгута изделия с начинкой и его отсаживание с помощью диафрагмы, которая позволяет начинке равномерно распределиться внутри.

При базовой комплектации насадок машины серии KN-CORNUCOPIA могут формировать изделия сферической и цилиндрической формы, а также «непрерывную экструзию» (рулет). Для расширения ассортимента можно заказать дополнительные опции, которые позволяют выпускать изделия сложной формы, в том числе перевитые или с открытым верхом (пицца, беляши, расстегаи). Машины могут также комплектоваться устройствами для двойной начинки, как мягкой, так и твердой консистенции, в том числе для добавления в начинку кусочков овощей, сыра, орехов или специй.

Последняя модель из серии CORNUCOPIA KN-550, прежде чем появиться на российском рынке, успешно прошла трехлетние промышленные испытания в Японии. Впервые она была представлена в 2006 году на выставке в Мюнхене. Разработчики объединили в KN-550 все технические достижения двух предыдущих модификаций, а также создали дополнительные преимущества.

Производительность машины увеличилась до 90 изделий в мин., что в 1,5 раза больше, чем у KN-400. Изменилась система подачи начинки – укорочен путь ее прохождения от бункера до формирующего устройства и подается она не сверху, как у KN-400, а сбоку. В процессе формирования изделий это не только улучшает контроль количества наполнителя менее плотной консистенции, но и уменьшает его остатки в машине.

Выходные отверстия для выдавливания воздуха, необходимые для поддержания точности дозирования при заполнении систем подачи оболочки и наполнителя, расположены теперь сверху и снабжены сборниками для приема выдавливаемого содержимого обоих узлов. Изменена дискретность (шаг регулировки) подачи начинки и оболочки с 0,5 до 0,1, что позволяет увеличить точность регулирования веса изделия.

Машина KN-550 снабжена цветным жидкокристаллическим дисплеем. В памяти компьютера можно сохранить название изделия, его изображение, данные о диаметре используемых насадок. Есть возможность в меню точных настроек изменять временную диаграмму работы машины – высоту стола, высоту режущего устройства, момент остановки транспортерной ленты, начало движения транспортера после отрезания заготовки.



Существует огромное количество разнообразных мясных изделий, которые могут быть приготовлены на формовочных машинах RHEON: мясные рулеты, пицца, расстегаи, самса, пельмени, котлеты, зразы, корден-блю, овощи, фаршированные мясом, сыром или другими начинками, чебуреки, беляши и многое другое

На панели управления, справа от дисплея, находятся кнопки переключения скоростей смесителя (в модели KN-550 предусмотрено 12 скоростей). Смеситель (agitater) является одним из важных узлов машины, который позволяет менять плотность теста (или другой оболочки) при подаче его на формирующее устройство. Подбирая скорости смесителя, можно устранить дефект растрескивания (или подрыва) поверхности заготовки из мягкого теста. При изготовлении перевитых тестовых изделий с мясной начинкой подбором нужной скорости можно регулировать степень их закручивания.

За два года продаж машины KN-550 на европейском и российском рынках ее преимущества оценили специалисты целого ряда предприятий и сегодня она пользуется высоким спросом, в том числе и в мясной промышленности.

Официальным представителем фирмы RHEON в России и СНГ является

компания АГРО-3. Нарботан уже немалый опыт сотрудничества с российскими предприятиями, в том числе в реализации крупных совместных проектов. Специалисты АГРО-3 проводят предварительные консультации, расчеты, поставку, наладку, технологическое сопровождение и сервисное обслуживание оборудования RHEON. По желанию заказчика организуются специальные выезды инженеров, технологов и руководителей предприятия-заказчика на завод RHEON в Европе для обучения особенностям работы на формовочных машинах, а также для совместной разработки специальных насадок и устройств, предназначенных для изготовления эксклюзивных пищевых изделий. Менеджеры, технологи и инженеры сервисной службы АГРО-3 сопровождают каждый заказ, вне зависимости от степени его сложности, начиная с нулевой стадии и заканчивая выпуском готовой продукции. ■



Компания: **ООО «Марел Фуд Системс»**,
123458, Россия, Москва, Проезд 607-й, д. 30, оф. 602
Тел./факс: (495) 228-0550/(495) 228-0552
e-mail: office.russia@marel.com
www.marel.com

«Чем проще, тем лучше» – основной принцип инноваций

Международный холдинг Марел Фуд Системс – ведущий мировой производитель современного оборудования и комплексных систем для пищевой индустрии представляет известные мировые бренды AEW Delford, Carnitech и Marel.

В мае прошлого года Марел Фуд Системс объединилась с Сторк Фуд Системс (Stork Food Systems), что позволило компании оставаться на пике инновационных решений, способствовать повышению эффективности производства заказчиков по всему миру.

Оборудование Марел Фуд Системс, сертифицированное по ISO:9001, работает с охлажденным и замороженным сырьем, сохраняя его питательные и вкусовые свойства, создано на базе микропроцессоров и оснащено программным обеспечением для контроля каждого рабочего места.

Лучшей машиной для смешивания и дробления продукта на современном рынке является комбинированная система волчок Carnitech. Она дает возможность исключить одну технологическую операцию и обеспечить наиболее гибкое поточное производство.

Оборудование изготовлено с наклонными поверхностями и полностью сварными конструкциями. Полированные поверхности в местах соприкосновения с продукцией препятствуют возникновению бактерий, что соответствует санитарно-гигиеническим требованиям.

Прямоугольная форма емкости системы предотвращает «размазывание» замеса при перемешивании, а наличие перекрестных лопастей гарантирует качественное смешивание за минимальное время.

Секция дробления обеспечивает высокую производительность и непрерывную подачу продукта. Система управления имеет 10 разных про-

грамм, что позволяет оператору легко управлять ей как вручную, так и в автоматическом режиме.

Другое важное преимущество – наличие встроенного костного сепаратора, который предотвращает попадание костей в пищу.

Кроме того, использование системы Carnitech позволяет снизить трудовые затраты и время производства замеса фарша, например для сосисок. В отдельных случаях машина может использоваться и просто как мешалка.

Существенное снижение производственных затрат дает использование анализатора постности Carnitech, который устанавливается в линию после волчка и замеряет содержание

Существенное снижение производственных затрат дает использование анализатора постности Carnitech, который устанавливается в линию после волчка и замеряет содержание жира без соприкосновения с продуктом.

жира без соприкосновения с продуктом. Система в непрерывном режиме точно измеряет содержание жира фарша на конвейере после его выхода из волчка перед поступлением в мешалку, а также определяет температуру и вес.

Кроме того, с помощью анализатора постности Carnitech проводится анализ любого вида мяса.

Прочная конструкция и уровень защиты IP67 Carnitech СТ3601 позволяют использовать интенсивные методы мойки оборудования.

Анализатор легко встраивается в конвейер и имеет легкую операционную

систему, которая не требует профессиональных кадров для его эксплуатации.

Многие отдельные анализаторы постности, не входящие в состав линии очень точны, но могут быть сложны в использовании и требуют гораздо больше времени на проведение анализа. Carnitech придерживается принципа «чем проще, тем лучше» и в то же время обеспечивает высокую точность анализа.

Ассортимент компании широк и включает в себя также весовое оборудование, линии для дозирования продукции в упаковку с фиксированным весом, этикетировочное оборудование для взвешивания и маркировки, линии ручной обвалки/доработки птицы и мяса с индивидуальным контролем выработки, порционирующее оборудование, роботов для автоматической укладки в лотки, морозильное оборудование для шоковой заморозки, системы логистики и инспекции продукции и многое др.

«Марел Фуд Системс» работает со странами Европы, Азии, Америки. Дочернее предприятие холдинга ООО «Марел Фуд Системс» осуществляет прямые продажи и сервисное обслуживание оборудования на территории России, Украины, Белоруссии и Казахстана. «Дочка» традиционно принимает участие в выставке «Агропродмаш» в Москве, где предлагает российским компаниям комплексные технологические решения для производства продуктов питания из красного мяса и птицы.

Приглашаем Вас посетить наш стенд на выставке АГРОПРОДМАШ-2009. Экспоцентр, Москва, Стенд 22 Е 55 (павильон 2, зал 2). **Р**



Не теряйте ни секунды

Каждая секунда, потерянная при производстве котлет, сосисок, фрикаделек, фарша и саями может дорого обойтись Вам. Наши современные, высокопроизводительные, надежные и высокоавтоматизированные комплексные технологические линии помогут вам достичь постоянного высокого выхода продукции при оптимальном использовании сырья.

Приглашаем посетить наш стенд на выставке
«АГРОПРОДМАШ 2009»

Экспоцентр, Москва
Стенд 22Е55 (Павильон 2, Зал 2)



Marel Food Systems
123458 РФ Москва • Проезд № 607,
дом 30, офис 602 • office.russia@marel.com
Тел. +7 (495) 228 0550

RETURN ON INNOVATION
www.marel.com

marel
food systems



Авторы: **Юрий Илюхин**,
Руководитель учебно-научного
центра, д. т. н., профессор

Сергей Арфикин,
Старший инженер

Компания: **ООО «Камоцци Пневматика»**
Россия
www.camozzi.ru
E-mail: info@camozzi.ru
Тел. (495) 786-65-85

Мехатронные решения «Камоцци»

Н и для кого не секрет, что в промышленности широко и успешно применяются пневматические приводы. Современное производство предъявляет к ним разнообразные и все более жесткие требования. При этом растет потребность в электропневматических позиционных и следящих приводах, способных перемещать механический объект управления, связанный со штоком пневмоцилиндра, по желаемому закону и с высокой точностью останавливать его в любой требуемой позиции. Наличие таких приводов позволяет, используя преимущества промышленной пневматики, решать новые классы задач, создавать эффективные технологические машины и успешно автоматизировать разнообразные технологические процессы.

Ориентируясь на потребности клиентов, компания «Камоцци» предлагает несколько типов комплектных электропневматических позиционных и следящих приводов, предназначенных для применения в разнообразных отраслях промышленности и созданных на базе современных принципов мехатроники. Такие приводы отличаются компактностью, механической прочностью, высокой надежностью и большим ресурсом, способны работать в жестких условиях эксплуатации, обладают химической стойкостью.

Для жестких условий эксплуатации предлагаются позиционные приводы с устройствами дистанционного управления. Они выполнены на основе высокотехнологичных и надежных пневмоцилиндров 40-й или 61-й серий, отвечающих требованиям стандартов DIN/ISO 6431 (рис. 1а и 1б). Цилиндры имеют специальное покрытие, защища-



Рис. 1. Электропневматические позиционные приводы с устройствами дистанционного управления (рис. 1а – на основе цилиндров 61-й серии; рис. 1б – на основе цилиндров 40-й серии)

ющее их от вредного воздействия внешних факторов. Штоки выполнены из нержавеющей стали и дополнительно защищены гофрированными чехлами. Непосредственно на цилиндре расположен прецизионный датчик положения и первичный преобразователь его выходного сигнала в сигнал токовой петли 4-20 мА. Это позволяет повысить помехозащищенность и упростить интеграцию приводов в АСУ ТП.

Управление движением поршня организовано по принципу обратной связи, и привод представляет собой следящую систему. Реализация алгоритма управления возложена на микроконтроллер, который принимает задающее воздействие, несущее информацию о желаемом положении поршня, опрашивает датчик положения, вычисляет рассогласование, в функции от этого рассогласования формирует команды на электропневматическое регулирующее устройство привода и выдает данные о состоянии привода на устройство управления более высокого ранга и на устройство цифровой индикации.

Большой опыт промышленной эксплуатации позиционных и следящих приводов «Камоцци» свидетельствует о том, что наиболее удачными оказываются бесконтактные датчики, действие которых основано на магнитострикционном эффекте и магнитных связях измерительного элемента датчика с магнитом на поршне. Датчики легко монтируются как внутри, так и снару-

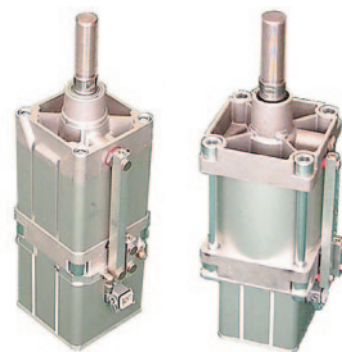


Рис. 2. Компактные многоскоростные электропневматические позиционные приводы «Камоцци» в герметичном исполнении

жи пневмоцилиндра, обладают повышенным ресурсом за счет отсутствия трущихся пар и малочувствительны к ударным нагрузкам. Важным достоинством используемых в приводах датчиков является абсолютное измерение положения поршня. При их использовании, в отличие от инкрементальных датчиков, не требуется производить поиск начальной координаты. Привод готов к работе сразу же после включения и не теряет позицию при прерывании электропитания.

Для обеспечения высокой степени защиты от внешних факторов микропроцессорное и электропневматическое устройства управления приводами, устройства подготовки воздуха, ручного управления и отображения информации размещены в отдельном электропневматическом шкафу.

Он может быть удален от цилиндра на расстояние до 20 м и имеет специальное покрытие для работы в химически агрессивных средах. Ресурсы устройства управления достаточны для управления несколькими приводами. Компания «Камоцци» предлагает электропневматические позиционные приводы с аналоговыми управляющими сигналами по току и напряжению. Возможно использование управляющих воздействий в виде цифрового кода. Тип сигнала и его характеристики выбираются в зависимости от тре-

бований к системе, в которую интегрируется привод.

Рассмотренные приводы при давлении питания 6 бар способны перемещать объекты управления со скоростью до 20 мм/с и имеют погрешность позиционирования, не превышающую 1 мм. Максимальный диаметр применяемого в составе позиционного привода цилиндра 40-й серии составляет 320 мм, а 61-й серии – 125 мм. Ход поршня может быть любым и выбирается потребителем при формировании заказа.

Интересна серия компактных электропневматических позиционных приводов в герметичном исполнении, обладающих более высоким быстродействием благодаря реализации многоскоростного режима работы (рис. 2).

Особенностью серии является компактное исполнение привода. Датчик положения встроен в цилиндр, а устройство управления размещено в небольшом герметичном контейнере на задней крышке пневматического цилиндра. Это позволяет использовать приводы в условиях ограниченного пространства и гарантирует высокую степень защищенности IP65. Обеспечивается полная защита персонала от соприкосновений с токоведущими или движущимися частями внутри корпуса привода и при этом цилиндр и блок управления защищены

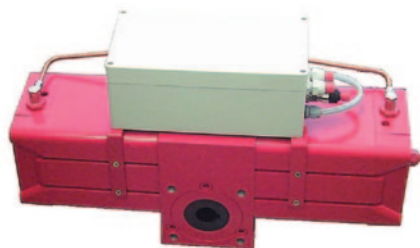


Рис. 3. Электропневматический позиционный привод «Камоцци» на базе поворотного пневмоцилиндра

от воздействия прямых водяных струй. Представленные приводы базируются на цилиндрах 40-й и 61-й серий с диаметрами 125, 160 и 200 мм и ходами от 10 до 400 мм. Электропневматическое регулирующее устройство привода выполнено на основе клапанов серии А, что позволяет осуществить быстрое движение поршня при больших рассогласованиях и медленный подход к точке по-

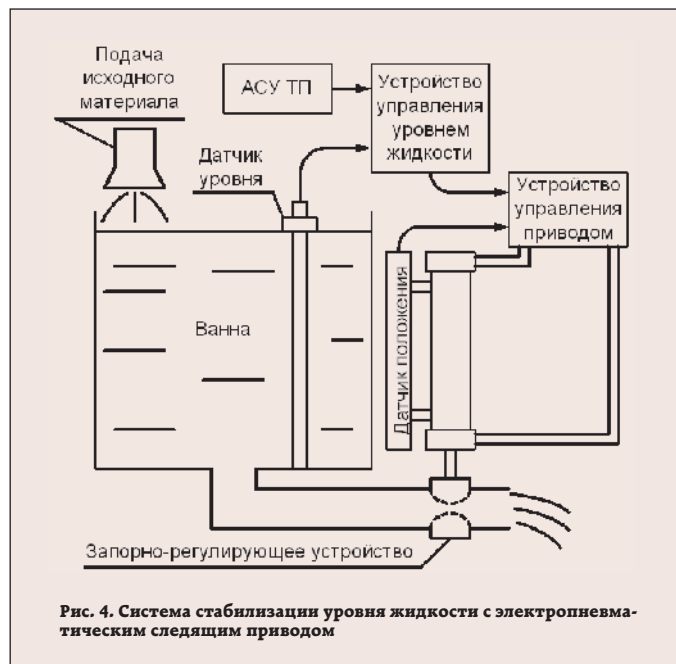


Рис. 4. Система стабилизации уровня жидкости с электропневматическим следящим приводом

зиционирования на скорости до 8 мм/с. Погрешность позиционирования не превышает 1 мм.

Помимо электропневматических позиционных приводов линейного перемещения «Камоцци» предлагает серию позиционных приводов, выполненных на базе поворотных цилиндров (рис. 3). В частности, они удобны для прецизионного управления запорно-регулирующей аппаратурой и точного дозирования жидких, газообразных и сыпучих компонентов.

Предлагаемые компанией решения в области следящих и позиционных приводов зависят не только от условий эксплуатации, но и от требуемых функциональных возможностей. Их расширение обеспечивается при применении более развитых электропневматических регулирующих устройств на базе элементов дискретного действия, реализующих многоскоростное управление движением поршня. Достигается скорость движения до 100 мм/с, время переходного процесса не более 1,5 с и погрешность позиционирования 0,8 мм. При этом следящие приводы успешно справляются с решением задачи воспроизведения изменяющихся во времени, например гармонических воздействий. При амплитуде гармонического задающего воздействия 50 мм и изменении его круговой частоты от 0,1 до 1 рад/с динамическая погрешность лежит в диапазоне от 2,5 до 8 мм. Еще более высокими показателями обладают приводы, построенные на базе пропорциональ-

ных компонентов «Камоцци», хотя они представляют собой более сложные системы. При их использовании обеспечивается скорость движения до 300 мм/с, погрешность позиционирования 0,1...0,3 мм, время переходного процесса не более 0,6 с. Стоит обратить внимание на то, что помимо высоких динамических свойств предлагаемые следящие приводы обладают значительной мощностью. Например, при диаметре поршня 125 мм и давлении 8 бар привод способен развивать полезную мощность 2 кВт. Значения динамической ошибки воспроизведения гармонического воздействия с круговой частотой 0,1...3 рад/с и амплитудой 50 мм лежат в диапазоне от 2 до 5 мм.

Следящие электропневматические приводы «Камоцци» незаменимы при создании сложных комплексов регулирования и стабилизации технологических параметров. Характерным примером такого комплекса является флотационная установка, в составе которой следящий привод является частью системы стабилизации уровня технологической жидкости и осуществляет пропорциональное регулирование положения запирающего устройства ванны (рис. 4). Задача системы стабилизации заключается в поддержании требуемого уровня жидкости в ванне в соответствии с поступающим из АСУ ТП сигналом управления, несмотря на дестабилизирующее влияние неравномерности подачи исходного материала. Электропневматический следящий привод представляет собой замкнутый по положению поршня внутренний контур регулирования системы стабилизации уровня. Его задача – поддерживать с требуемой точностью координату положения поршня и связанного с ним запирающего устройства.

Специалисты компании «Камоцци» всегда готовы оказать помощь в формировании проектов, провести обучение и повышение квалификации персонала компаний-клиентов. Они смогут предложить наиболее удачный вариант привода с учетом требований к создаваемому технологическому комплексу и оказать содействие в достижении его эффективного функционирования в составе системы. ■



ООО «ШАЛЛЕР-МОСКВА»,
РФ, 129110, Москва,
пр. Мира, д. 33, корп. 1,
тел.: +7 (495) 797-63-33,
факс: +7 (495) 797-63-44,
e-mail: office.moskau@schalleraustria.com

NORBERT SCHALLER GESMBH
Ares-Tower, Donau-City-Strasse 11
1220 Wien, Austria,
tel.: +43-1-368-65-05,
fax: +43-1-368-66-36,
e-mail: office@schalleraustria.com
www.schalleraustria.com

Стандартизированное производство шприцов вовсе не исключает индивидуального подхода к процессу набивки продукта в оболочку, а наоборот, помогает учесть специфику конкретного производителя колбасных изделий. Такого мнения придерживается компания REX-Technologie GmbH – австрийский производитель вакуумных колбасных шприцов, давно завоевавший себе доброе имя на мировом рынке мясоперерабатывающего оборудования.

Техника набивки для самых требовательных

Совершенство технологий

Вакуумные шприцы REX – это результат конструкторского и производственного опыта, накопленного за более чем 30 лет деятельности. Именно этот опыт дает предприятию возможность учитывать широкий спектр индивидуальных пожеланий заказчиков. Все шприцы компании REX объединяет высокая производительность набивки, точность порционирования и гигиеничное исполнение. Корпус машин представляет собой самонесущую конструкцию полностью из нержавеющей стали. Шибберные роторы гарантируют длительный срок службы и высокий уровень качества продукции. Их задачей является обеспечение щадящей подачи фаршей любой консистенции, исключая сдавливание продукта или разрыв оболочки и гарантируя оптимальный рисунок на срезе без воздушных включений в фарше.

Все модели шприцов оснащены встроенным сенсорным дисплеем, упрощающим управление и настройку машины. Заданные параметры, например вес и скорость, постоянно контролируются и могут изменяться в процессе работы. Индикация интервалов техобслуживания, выведенная на дисплей, напоминает оператору о предстоящих сроках сервисных работ. Через модемный или Ethernet-интерфейс возможен прямой обмен данными между машиной, программной версией всей установки, работающей на предприятии, и внешней сервисной службой. Таким образом производится экспортирование и импортирование сервисных и производственных данных. Система управления располагает версиями на всех основных европейских (в том числе на русском) и азиатских языках.

Держатели колбасных оболочек легко подсоединяются к приводу шприца, а в конце рабочей смены просто снимаются или откидываются в сторону при

очистке шприца. Благодаря их использованию достигается превосходный результат перекручивания всех типов искусственных, коллагеновых и натуральных оболочек. К выходной части шприца, также без особых усилий, можно подсоединить отсекатель фарша с пневмоприводом. Точный размер порции задается в программе управления шприцом. В зависимости от вида продукта можно выбирать различные диаметры цевков. Встроенная розетка для подключения клипсатора дает возможность в любое время дооснастить шприц клипсатором. К шприцу могут подключаться и другие дополнительные устройства, управление которыми осуществляется через сенсорный дисплей шприца.



Вакуумные шприцы REX серии RVF 900 ориентированы на крупные промышленные предприятия и обеспечивают более высокую производительность

Универсальная компетентность

Серии вакуумных шприцов RVF 500 и RVF 700 ориентированы на требования мясоперерабатывающих предприятий средней и высокой производительности, а также специализированных цехов. Размер загрузочной воронки шприцов подбирается индивидуально в соответствии с производительностью конкретного цеха или предприятия. Возможны варианты воронок на 150 л и откидные воронки на 250 или 350 л.

Модель RVF 327 предусмотрена для небольших и средних предприятий с частой сменой ассортимента и расчетом на средние объемы фаршей. Надежность, быстрая и легкая очистка, минимизация отходов и низкие энергозатраты – основные характеристики этого шприца. На выбор предлагаются два варианта откидных загрузочных воронок: на 90 и 150 л. Для упрощения процесса перекручивания искусственных или натуральных колбасных оболочек шприц RVF 327 может быть оснащен ротационным или фиксированным держателем оболочки.

Еще больше мощности

Шприцы серии RVF 900 ориентированы на крупные промышленные предприятия и обеспечивают более высокую производительность. Они могут работать как автономно, так и интегрироваться в производственные линии. Большая откидная воронка на 350 л предназначена для максимальной загрузки шприца и позволяет производить легкую и быструю очистку при смене сортов. Встроенное в воронку подающее устройство оптимизирует загрузку секций ротора, тем самым обеспечивая точное порционирование.

Решающим преимуществом концепции волчков-насадок REX является равномерная подача продукта при постоянном и равномерном давлении на режущие решетчатые диски. Режущий комплект, подобранный под конкретный продукт, гарантирует четкий и компактный рисунок на срезе, исключая его смазывание. Таким образом, поддерживается диффузия, возникающая благодаря влажности внутри продукта, и обеспечивается быстрый и оптимальный процесс созревания и сушки.

Модельные ряды RVF 700 и 900 опционально могут дооснащаться волчком-насадкой REX MC 3-2 (с размерами конечной режущей решетки 1,5-8 мм) или MC 3-1 (с пневматическим сепарирующим устройством, сепарирующим комплектом из 5 единиц и режущим комплектом из 5 ножей). Автономный сервопривод волчка-насадки, управляемый через сенсорный дисплей, дает возможность индивидуально настраивать скорость измельчения продукта в зависимости от конкретных потребностей.

Проверка «на прочность»

Вакуумный колбасный шприц REX RVF 327 прошел тестирование, проведенное ассоциацией мясников немецкого города Майн-Шпессарт. В течение пяти недель теста на небольшом мя-



Встроенный сенсорный дисплей, упрощающий управление и настройку шприца

соперерабатывающем предприятии в Биллингсхаузене шприц каждую неделю непрерывно порционировал продукт в консервные банки (основная доля продукции) и набивал фарши в искусственные гофрооболочки калибрами 45 и 90 мм, а также в череву. К шприцу был подключен двойной клипсатор с автоматическим петлеукладчиком и подавателем шпагата. Для набивки с применением автоматического перекрутки с держателем оболочки также использовалась черева мелкого рогатого скота и свиная черева разных калибров.

Результаты тестирования оказались превосходными. Своими впечатлениями о тестируемой модели поделился Фолькер Штайгервальд, глава ассоциации мясников: «Нас прежде всего убедила простая и наглядная система управления, в особенности быстрая и легкая настройка или изменение программ набивки на сенсорном дисплее. Даже не-

опытные операторы быстро обучаются эксплуатации и программированию после краткого инструктажа. Шприц также подкупает своей компактностью и гигиеничным дизайном: машина имеет гладкие, обтекаемые, легко очищаемые поверхности». И действительно, боковая обшивка шприца легко открывается и обеспечивает полный обзор и доступ ко всем компонентам, благодаря чему сервисное обслуживание производится быстро и без особых материальных затрат. «Сервоприводная техника шприца достойна восхищения: она не только обеспечивает бесшумную работу машины, но и оптимизирует процесс набивки, делая его наиболее щадящим, – продолжил рассказ г-н Штайгервальд. – Также просто и удобно производить загрузку воронки, поскольку она откидывается вниз, позволяя легко устанавливать к ней наши контейнеры при наполнении. Это существенно упрощает и ускоряет дозагрузку при больших контейнерах. Все кнопки и рычаги шприца очень эргономичны, они легко и удобно переключаются, благодаря чему получаешь удовольствие от работы с машиной и практически не устаешь. В целом машина производит впечатление компактной и надежной техники, рассчитанной на длительный срок службы. Очень убедительными преимуществами для меня и моих сотрудников явились экономичное потребление энергии и действительно оптимальное соотношение цена-производительность».

По результатам тестирования шприц RVF 327 получил отличную оценку. «Машина полностью доказала все свои преимущества. Мы не нашли в ней никаких слабых сторон. В наши планы входит закупка нового оборудования для производства, и начнем мы как раз с этой машины», – подвел итог господин Штайгервальд.

В заключение стоит добавить, что вакуумные шприцы REX отлично зарекомендовали себя не только на мировом, но и на российском рынке и успешно используются как на небольших предприятиях, так и в рамках крупных промышленных производств.

Оборудование компании REX эксклюзивно представляет на российском рынке компания SCHALLER LEBENSMITTELTECHNIK® (SLT). ■

Сто лет прогресса – в помощь российскому бизнесу

Несмотря на мировой экономический кризис, мы наблюдаем поток инвестиций в мясоперерабатывающую промышленность, в частности в проекты по автоматизации производства, особенно в Германии, Китае и Восточной Европе. Думаю, что с расширением и укрупнением бизнеса, а также постоянным ростом конкуренции в мясной отрасли применение высокотехнологичных систем, способных в разы повысить производительность предприятия, получит широкое распространение и в России, прогнозирует генеральный директор компании MPS Роб ван Сон.

По последнему слову техники

В России только в последнее время вследствие быстрого роста свиного комплекса стала появляться потребность в современных технологиях убой, соответствующих европейским гигиеническим и санитарным стандартам.

В соответствии с последними мировыми достижениями мы предлагаем оборудование для электроогушения и огушения при помощи CO₂. Для линий убой высокой производительности (свыше 250 свиней в час) компания MPS разработала полностью автоматизированного робота для вскрытия туши, закрытия прямой кишки, разделения на полутуши, удаления почечного жира, отделения головы и маркировки туши.

Производительность наших линий убой КРС составляет от 5 до 150 голов в час, свиней – от 40 до 1600 голов в час, овец – до 1000 в час!

На линиях MPS работают ведущие мировые производители, такие как VION, Tonnies, Danish Crown, Inalca, Smithfield, Tyson, а также крупные российские компании: «Золотая нива», Кудряшовское, Дмитрогорское, «Камский бекон», Мираторг и др. Производители в России должны смотреть в будущее и выбирать современные методы убой для увеличения эффективности и безопасности продукта.

При высокой конкуренции выигрывают те компании, у которых самая низкая цена за килограмм мяса и высокое качество продукта.

Опыт и репутация

Лучшим решением для заказчика является заключение контракта напрямую с производителем оборудования, который может предложить широкий спектр машин и лучший сервис. Важно, чтобы выбранная компания имела большой опыт, а также положительные отзывы о реализованных проектах. В этих отношениях MPS уникальна, поскольку производит высокотехнологичные линии убой (от базы предубойного содержания до холодильника), линии разделки и обвалки, очистные сооружения, в дополнение к которым может предложить разработку проекта, оборудование для переработки отходов, внутренних органов животных.

Хотя стоимость линии выше, она более технологична по сравнению с линиями отечественных производителей, и в конце концов соотношение «цена-качество» является более выгодным.

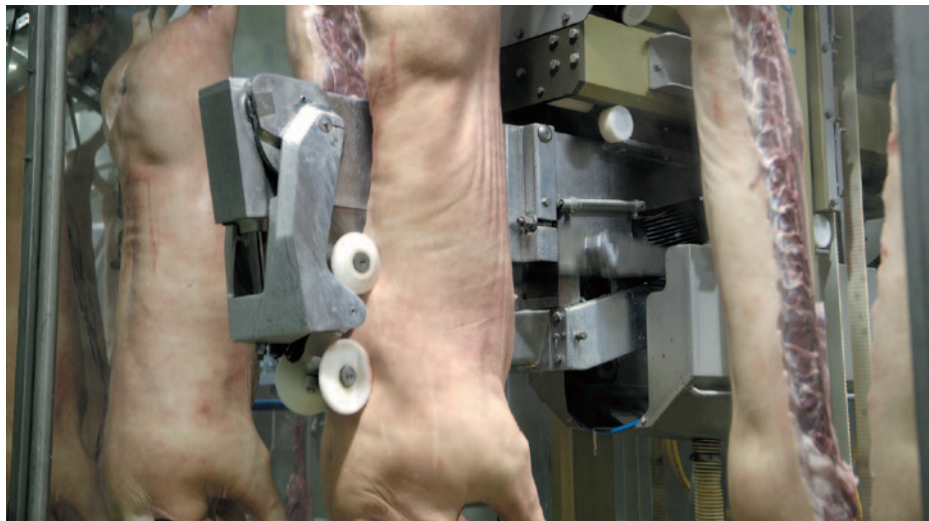
Мы видим, что сегодня заказчики ищут пути экономии на действующем оборудовании, покупая неоригинальные запчасти и б/у линии. Но это зачастую не решает проблему, так как велика вероятность, что данное оборудование не будет качественно работать. Мы рекомендуем не инвестировать в заведомо неверные решения, а доверять современным технологиям, которые могут в будущем привести к росту производственных мощностей. **Р**

* ВИЗИТНАЯ КАРТОЧКА

Компания MPS является мировым лидером в производстве линий убой, разделки и обвалки.

К группе компаний MPS принадлежат MPS Red Meat Slaughtering (линии убой свиней, КРС и овец), MPS Meat Logistics (логистика) и MPS Aqua Industrial Waste Water Systems (очистные сооружения). Штаб-квартира и производство находятся в Голландии.

С 2008 года компания MPS известна на российском рынке под названием ООО «МПС Рус». Основными направлениями деятельности являются производство линий убой, разделки и обвалки свиней, КРС и овец, а также логистические системы для мясокомбинатов (автоматизированные склады и система формирования заказов) и очистные сооружения для пищевой промышленности.



Робот MPS в действии

NEW



OK!
IT'S THE BEST!



TWINVAC PLUS

НЕСОМНЕННО, ЛУЧШАЯ НАБИВОЧНАЯ МАШИНА ДЛЯ
ЦЕЛЬНОМЫШЕЧНЫХ ИЗДЕЛИЙ

- Высочайшее качество вакуумной набивки для целномышечных изделий
- Неограниченное разнообразие функций набивки
- Максимальная точность набивки
- Повышенная эффективность и производительность
- Новое программное обеспечение, с улучшенными опциями набивки
- Новаторский дизайн, обеспечивающий полную гигиену и дезинфекцию
- Максимальная простота сборки и разборки
- Эргономичность функционирования, оптимизированная для ежедневной работы
- Простота всех компонентов при минимальной потребности в техобслуживании



Группа Компаний «ПТИ» 129337, г. Москва, Ярославское шоссе, д.19, корп.1
Тел.: (495) 786-85-65 · Факс: (495) 786-85-64 · e-mail: info@protein.ru





Авторы: **Marta Xargayo – Josep Lagares – Eva Fernandez – Daniel Sanz,**
 METALQUIMIA, S.A.
 Technology Department. St Ponc de la Barca s/n – 17007 Girona – Spain
 info@metalquimia.com – www.metalquimia.com
 тел.: +34 (972) 214658,
 факс: +34 (972) 200011

Вареная ветчина высшего качества, которая в основном производится в Центральной Европе, традиционно изготавливалась из отборных цельных окороков после удаления костей и легкой жиловки, с сохранением кожи и внешнего жира. Речь идет о продуктах с низким уровнем инъецирования, без фосфатов или с очень малым их содержанием и достаточной степенью созревания для того, чтобы мясо могло приобрести вкус, аромат и текстуру, присущие этим высококачественным продуктам.

Автоматизация производства высококачественных вареных продуктов: шаг вперед

Ручная работа вне конкуренции

На протяжении десятилетий набивка этих продуктов осуществлялась вручную в индивидуальных формах квалифицированными рабочими, имевшими необходимые навыки для адаптации к форме или пакету окороков, которые после массирования и созревания становятся довольно сухими и твердыми, приобретая жесткую консистенцию, осложняющую правильную компоновку формы батона. Вследствие этих свойств мяса при набивке и/или формовке появляются структурные дефекты, такие же традиционные, как и сам процесс изготовления. Наиболее частыми из них, пожалуй, являются пустоты, образующиеся из-за недостаточной межмышечной уплотненности, или трещины из-за недостаточно сильных связей между мышцами. Эти дефекты проявляются в большей или меньшей степени в зависимости от производственного процесса и качества мяса. В последние годы они стали еще более частыми в связи с увеличением частоты встречаемости PSE в свини-



Фото 1. Дополнительный аппарат Compaeta, подключенный к автоматической набивочной машине с двойным поршнем мод. TWINVAC PLUS

не. Снижение функциональности белка в мышцах PSE в сочетании с ограниченным использованием фосфатов или неиспользованием их приводит к образованию мягкой и рыхлой текстуры, абсолютно неприемлемой для этого вида продуктов.

Изменение привычек потребителей, произошедшее за последние несколько лет, привело к тому, что процентная доля нарезанных продуктов сейчас выше,

чем доля отдельных батончиков, предназначенных для продажи в небольших торговых точках. Вследствие этого возникла необходимость адаптации процесса производства многих из этих продуктов, в результате чего стали обрабатываться не цельные окорока, а отдельные мышцы, которые компонуются в формах с целью получения батончиков для нарезки на куски с более высоким выходом готового продукта. Таким образом, если при нарезке батончиков из цельных окороков возникали проблемы, агрессивное воздействие промышленных слайзеров на эти виды ветчины сделало вышеописанную проблему еще более серьезной.

Несмотря на то что в странах Центральной Европы существует особая категория наиболее традиционных видов вареной ветчины (например французский Jambon Supérieur либо итальянские Prosciutto Cotto di Alta Qualità или Scelto), которые зачастую продолжают производиться из цельных окороков, формованных вручную, неоднократно предпринимались попытки набивать эти продукты автоматическим способом, в вакууме с целью обеспече-

ния более высокого уплотнения батона, что могло бы частично сократить проблемы при нарезке и типичные дефекты этих видов вареной ветчины и, кроме того, позволило бы автоматизировать процесс. Однако до настоящего времени единственный вид машин, дававший возможность обрабатывать этот продукт с сохранением цельных мышц, – вакуумные набивочные машины с двойным поршнем – не позволял достичь необходимого уровня сжатия, что в некоторых случаях приводило к появлению воздуха и межмышечных разделений в готовом продукте.

Проблема недостаточного уплотнения мяса при набивке ветчины

Группа техников и технологов мясной промышленности провела испытания и анализ этих ограничений производственного процесса и пришла к выводу, что основная проблема заключалась в недостаточном уплотнении мяса внутри пластиковой оболочки ввиду того, что степень сухости и жесткости мышц затрудняла передвижение мяса по желобам машин.

Все усилия были сосредоточены на этой линии исследования для того, чтобы найти окончательное решение для автоматической набивки цельномышечных продуктов с низкой степенью инъектирования.

Прежде всего были определены цели, которых нужно было достичь, для того чтобы «решение» проблемы привело к созданию машины, которая позволила бы производить продукт с сохранением его свойств. Были выделены следующие отправные пункты.

- Набивка крупных цельных мышц со слегка жесткой текстурой и не слишком скользкой поверхностью.
- Производство длинных батонов ветчины без внешних трещин и отверстий, для подачи на слайзер.
- Уплотнение мяса внутри с целью полного удаления межмышечного воздуха.
- Сохранение мышечной структуры, присущей этим продуктам, без ухудшения внешнего вида цельных волоконистых мышц, который ожидается в продуктах с этими характеристиками и ценой.
- При условии выполнения всех вышеизложенных требований добиться часовой выработки, соответствующей потребностям предприятий.

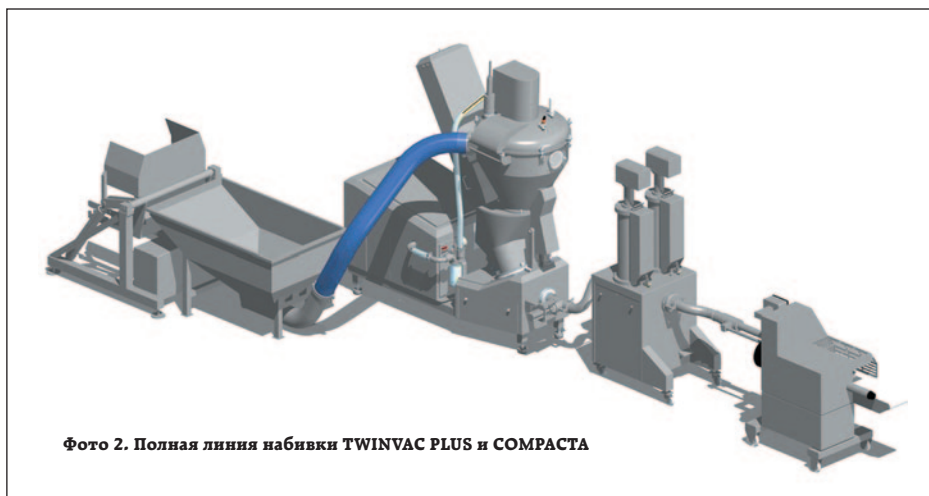


Фото 2. Полная линия набивки TWINVAC PLUS и COMPACTA

Результатом исследований и экспериментов, которые были проведены в сотрудничестве с различными производителями, стала разработка решения COMPACTA.

Решение «COMPACTA»

Речь идет о новом аппарате, который подключается к выходу автоматической набивочной машины с двойным поршнем и осуществляет предварительное уплотнение мяса до его подачи в пластиковую оболочку и на клипсатор. В этом случае набивочная машина функционирует только как вакуумный насос непрерывного действия, тогда как вес набиваемого батона определяется непосредственно аппаратом COMPACTA (фото 1).

Этот дополнительный аппарат состоит из двух объемных цилиндров с внутренним поршнем в каждом из них. В зависимости от внутреннего хода поршня определяется больший или меньший объем наполнения мясом, что и определяет конкретный вес батона. Регулируемая внутренняя система удержания поршней облегчает адаптацию и уплотнение мышц внутри аппарата до их подачи в трубу соединения с клипсатором или термоформовочной машиной. В результате сочетания клапанов подачи и выхода мяса в самом аппарате COMPACTA объемные цилиндры функционируют поочередно. Благодаря этому удастся избежать сокращения производительности линий, поскольку пока один цилиндр наполняется, дру-

Таблица 1. Описание дефектов, обнаруженных при нарезке вареной ветчины

Дефект	Описание	Причина	Действие
Отверстия	Отверстия, заполненные воздухом, или межмышечные пустоты	Слабая межмышечная связь и/или слишком большие потери из-за недостатка вакуума или уплотнения	Отбраковать ломтики, если диаметр отверстия превышает 4 мм
Межмышечные трещины	Недостаточно сильная связь между мышцами, с физическим разделением	Слишком сильная жесткость и/или сухость мяса при набивке	Удалить порвавшиеся ломтики либо ломтики, которые нельзя будет манипулировать при расфасовке
Разрыв межмышечных связей	Участки с нарушенной мышечной структурой, без консистенции	Повышенная доля участков с PSE	Удалить порванные ломтики или ломтики с участками неприемлемого цвета
Фрагментированный внешний вид	Скопление небольших кусочков на одном срезе	Повреждение кусков мяса при обработке	Удалить ломтики, в которых дефект составляет более 30% поверхности
Неравномерная окраска	Слишком сильный контраст цвета различных мышц	Неравномерное развитие цвета различных мышц и/или одной и той же мышцы	Удалить ломтики, в которых дефект составляет более 50% поверхности

Таблица 2. Результаты потерь при нарезке для каждого вида дефектов, в зависимости от вида продуктов и использования или неиспользования дополнительного устройства СОМРАСТА

ПРОДУКТ	% потерь БЕЗ СОМРАСТА		% потерь С СОМРАСТА	
	А (без фосфатов)	Б (с фосфатами)	А (без фосфатов)	Б (с фосфатами)
Отверстия (фото 3) (% сокращения потерь)	1,76	0,75	0,65 (-63,1%)	0,32 (-57,3%)
Межмышечные трещины (фото 4) (% сокращения потерь)	2,46	1,21	0,72 (-70,7%)	0,39 (-67,7%)
Разрыв межмышечных связей	3,49	2,73	3,35	2,74
Фрагментированный внешний вид	0,46	1,21	0,47	0,33
Неравномерная окраска	0,34	–	0,36	–
Итого (% сокращения потерь)	8,51	5,9	5,55 (-34,8%)	3,8 (-35,6%)

гой выгружает мясо в клипсатор, и так поочередно. Регулировка объема набиваемого мяса может осуществляться вручную непосредственно на аппарате СОМРАСТА либо автоматически с дисплея набивочной машины.

В случае использования аппарата непрерывного клипсования крайне важным является применение СОМРАСТА для высококачественных продуктов с низким уровнем инъектирования, не содержащих фосфатов. Набивка этих продуктов без аппарата СОМРАСТА приводит к высокому давлению и напряжению внутри пластиковой оболочки для обеспечения уплотнения мышц и полного удаления внешнего воздуха (между оболочкой и мясом), в результате чего постоянно происходит разрыв набитых батонов, поскольку пластик не выдерживает такого напряжения. Если аппарат клипсования регулируется для того, чтобы пластиковая оболочка выдерживала процесс набивки, получаемые батоны выходят без уплотнения, с внутренними пустотами, следствием чего становятся проблемы при нарезке и потери готового продукта.

Экспериментальная проверка на фабрике

С целью проверки эффективности этого аппарата в отношении сокращения вышеупомянутых дефектов нарезанного продукта линия СОМРАСТА была установлена на фабрике по производству мясных изделий, и в течение трех месяцев вся ветчина для нарезки производилась на этой линии. До этого набивка ветчины без фосфатов осу-

ществлялась вручную в пластиковый пакет, а набивка ветчины с фосфатами производилась автоматически с клипсованием.

По истечении этого периода времени было проведено сравнение полученных результатов нарезки каждого вида ветчины со средним значением, обычно получаемым для того же продукта.

Средняя дневная выработка вареной ветчины составляла примерно 23 тонны, при этом около 34% составляли продукты без фосфатов. Вареная ветчина с фосфатами производилась из всех частей свиных окороков категории 6D, за исключением подбедерка и оковалка, а ветчина без фосфатов производилась из свиных окороков категории 7D, причем использовались только двуглавая мышца бедра (biceps femoris) и полуперепончатая и приводящая мышцы (M. semimembranosus и M. adductor).

Применялся следующий процесс изготовления.

- Приготовление рассола.
- Инъектирование и тендеризация.
- Массирование и последующая выдержка в камере.
- Массирование перед набивкой на следующий день.
- Набивка на аппарате СОМРАСТА с клипсованным пластиком при непрерывном вакууме.
- Поэтапная варка в мультиформах.
- Нарезка через 6-7 дней после охлаждения, толщиной в 1,2 мм для вареной ветчины без фосфатов и толщиной в 1 мм для стандартной вареной ветчины.

С целью избегания сезонных тенденций в данных о потерях при нарезке, обычно получаемых на предприятии, при сравнении использовался среднегодовой процент.

В табл. 1 перечислены дефекты, учитывающиеся как потери при нарезке, связанные с вышеперечисленными причинами и классифицированные самим предприятием, с их кратким описанием.

Хотя априори существуют определенные виды дефектов, для которых эффективность линии СОМРАСТА кажется не слишком высокой, были проанализированы все дефекты с целью установления возможных взаимосвязей. В течение испытательного периода ежедневно собирались результаты потерь при нарезке, а по истечении этого периода был проведен расчет среднемесячных процентных показателей для каждой группы отбраковки, а также общих средних показателей.

Незаменимых людей нет?

В табл. 2 приведены данные, собранные в течение трех месяцев производства на линии СОМРАСТА, в сравнении с данными, полученными за год, предшествовавший испытаниям.

Анализ результатов подтвердил, что потери из-за межмышечных пустот и трещин выше в случае продук-

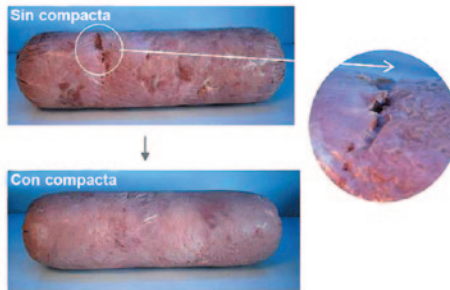


Фото 3. Межмышечные отверстия и трещины при автоматической набивке продуктов с низким уровнем инъектирования

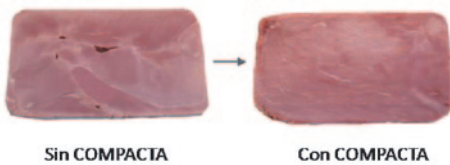


Фото 4. Поверхностные трещины

тов без фосфатов вследствие того, что жесткость и сухость их мышц затрудняют набивку. Если при этом учесть тот факт, что чем больше пустот имеется в продукте во время варки, тем более высокой окажется усадка при варке, причем в результате усадки пустоты еще больше увеличатся, то можно понять причину разницы в частоте встречаемости дефектов в каждом из двух видов продуктов.

В обоих видах продуктов, набивка которых осуществлялась с использованием аппарата СОМРАСТА, наблюдается существенное сокращение потерь из-за отверстий и трещин по сравнению с теми же продуктами, произведенными без применения этого аппарата; для ветчины без фосфатов указанное сокращение составляет 63,07% в том, что касается отверстий, и 70,73% в том, что касается потерь из-за межмышечных трещин. Для продуктов с фосфатами это сокращение менее значительно, однако оно продолжает оставаться очень привлекательным для производителей (57,33 и 67,77% соответственно).

Большее сжатие, которого удается добиться благодаря применению аппарата, а также возможность работы с лучшим уровнем межмышечного вакуума обеспечивают лучшую адаптацию кусков с мышцами к пластиковой оболочке и, как следствие, сокращение этих дефектов.

Еще одним фактором, косвенно влияющим на сокращение дефектов в нарезанном продукте, является то, что при применении СОМРАСТА дефекты, связанные с процессом производства (излишняя сухость или жесткость мяса и т.д.), частично компенсируются действием этого аппарата, что способствует стандартизации производства.

Также было отмечено, что значительная часть потерь при нарезке вызвана внутренними разрывами мышц из-за содержания мяса PSE, причем влияние этого фактора в случае ветчины без фосфатов больше (3,49%), чем в случае продукта с фосфатами (2,73%). Этот факт не является новым, поскольку в литературе встречаются многочисленные примеры, показывающие, что определенные ингредиенты и технологические средства, например использование фосфатов, могут частично компенсировать потерю функциональности мышечного белка, наблюдающуюся в мышцах PSE; именно поэтому в данном случае частота разрывов мышц выше в ветчине без добавления фосфатов.

Как можно было предвидеть, этот вид дефектов не претерпел существенных изменений при применении аппарата СОМРАСТА, и если продолжать работать в обычных условиях, новая система сама по себе не сможет значительно улучшить ни частоту встречаемости этого дефекта, ни его вариативность.

Прочие дефекты составляют незначительный процент от общего числа, но все же являются важными, поскольку они также ведут к потерям. В случае ветчины с фосфатами неравномерная окраска не считается дефектом, поскольку из-за использования большего числа кусков ветчины естественное разнообразие их окраски более велико. В случае продуктов без фосфатов наблюдается практически несущественное увеличение этого значения в результате перехода от ручной набивки к автоматической.

Процент отбраковки из-за фрагментированного внешнего вида также не претерпел существенных изменений для обоих продуктов. Следует отметить, что хотя в ветчине без фосфатов расположение мышц было более случайным и вследствие этого размещение каждой из мышц (двуглавой мышцы и полуперепончатой и приводящей мышц) не было настолько постоянным, как в продукте ручной набивки, внешний вид таких продуктов не считался слишком нарушенным по сравнению с обычным продуктом без фосфатов.

Сокращение общих потерь было сходным для обоих продуктов (34,78% для ветчины без фосфатов и 35,59% для ветчины с фосфатами), хотя в количественном отношении выход готового продукта при нарезке для продуктов без фосфатов повысился на 2,96 пункта, а для продуктов с фосфатами – на 2,10 пункта.

Это увеличение производительности линий по нарезке приводит к повышению объема производства на 55 тонн/год для ветчины без фосфатов и на 77 тонн/год для продуктов с фосфатами (повышение производитель-

ности рассчитано для предприятия, на котором проводились испытания).

Испытания, проводившиеся в течение трех месяцев, являются подтверждением того, что уплотнение мяса с помощью аппарата СОМРАСТА представляет собой важный шаг вперед в автоматической набивке продуктов с предельными характеристиками, например продуктов с низкой степенью инъецирования (8-15%) и без фосфатов. В случае продуктов со сходным уровнем инъецирования, но с содержанием фосфатов, производительность увеличивается, однако результаты не являются такими впечатляющими, по-

скольку исходная ситуация не настолько проблематична.

Жесткость мяса не позволяет этим мышцам адаптироваться к пластиковой оболочке и/или к формам, и между ними остаются пустоты. Регулируемая внутренняя система удержания поршней облегчает адаптацию мышц, сокращая пустоты,

которые невозможно удалить с помощью вакуумных насосов и которые приводят к появлению неэстетичных трещин и отверстий.

Следует подчеркнуть, что линия СОМРАСТА представляет собой «механическое» решение и не приводит к изменению производственного процесса, благодаря чему она не оказывает влияния ни на качество продукта, ни на функционирование производственных линий.

Этот вклад в производство вареной ветчины является шагом вперед в автоматической набивке высококачественных продуктов, тем самым с каждым разом все больше сокращаются отличия от продуктов, набивка которых осуществляется вручную.

Выражаем благодарность инженерам Нарсису Лагаресу и Жоану Пуичферреру из инженерного отдела компании METALQUIMIA, S.A. за помощь в подготовке данной статьи. Также благодарим г-на Микеля Дорка из коммерческого отдела за помощь в поиске компаний для участия в реализации проекта. ■

При применении СОМРАСТА дефекты, связанные с процессом производства (излишняя сухость или жесткость мяса и т.д.), частично компенсируются действием этого аппарата, что способствует стандартизации производства.

Гость:



Григорий Рогов,
директор по продажам по СНГ
и странам Балтии ООО Силд Эйр

Компания:

ООО Силд Эйр
Россия, 125445, Москва
ул. Смольная д. 24 Д, 8-й этаж,
тел.: +7 (495) 795-01-01,
факс: +7 (495) 795-01-00

cryovac.cismkt@sealedair.com
www.sealedair-emea.com

Упаковка – это не фантик!

Большинство производителей мясных изделий, демпингуя с конкурентами и снижая издержки, начинают с упаковки. При этом они понимают, что переход на более дешевое сырье, пищевые добавки и ингредиенты чреват потерей доверия к продукту и как следствие – потерей доли рынка. На упаковке экономить проще, учитывая тот факт, что упаковочный рынок всегда готов предложить другое решение. А можно вообще отказаться от какой бы то ни было упаковки. Можно ли?

Об эффективных упаковочных решениях мы поговорили с директором по продажам по СНГ и странам Балтии ООО Силд Эйр Григорием Роговым.

– Григорий Новонирович, насколько вообще важно выбрать правильную упаковку для мясных продуктов, в частности для охлажденного мяса?

– Неправильно выбранная упаковка может привести к краху бизнеса. И это не преувеличение – таких примеров на рынке множество. Ведь сегодня конкуренция в отрасли очень жесткая, рынок не стоит на месте и производители должны постоянно развиваться дальше, чтобы их продукция в полной мере отвечала требованиям, которые он диктует. От выбора той или упаковки во многом зависит, будем мы жить или нас задавят.

Не всегда люди понимают, что упаковка это не фантик. Упаковка является частью технологии, должна органично в нее вписываться, поэтому при выборе необходим комплексный, системный подход. Системный подход нашей компании включает в себя как упаковочные материалы, так и оборудование для удовлетворения потребностей покупателей. Наш опыт системного дизайна и интеграции позволяет предлагать законченные системные решения, которые обеспечивают целостность упаковки, оптимизируют надежность и эффективность упаковочных операций.

Упаковка для охлажденного мяса не только должна отвечать таким основным требованиям, как устойчивость на прокол, влагонепроницаемость, высокие барьерные свойства и термоусадочная способность. Ее выбор определяется нюансами процесса подготовки животного к убою – именно отсюда все начинается. Например, грамотная технология убой не позволяет продукту в дальнейшем выделять большое количество влаги, но если это происходит, упаковка должна учитывать и сглаживать нюансы технологического процесса.

Помните, что если скрывать от поставщика какие-то производственные тонкости, то вам никогда не получить желаемого результата.

В равной мере выбор зависит от места, которое в итоге занимает продукт на магазинной витрине, принципов выкладки товара.

«Упаковка является частью технологии, должна органично в нее вписываться, поэтому при выборе необходим комплексный, системный подход».

«Упаковка должна учитывать и сглаживать нюансы технологического процесса».

Поэтому если не анализировать систему в целом и не учитывать звенья всей цепи, поставленных задач решить не получится.

– Наиболее актуальный сегодня вопрос – как можно сэкономить на упаковке?

– Начну с примера. Недавно одна из компаний, с которыми мы работаем, попросила обеспечить их более дешевой упаковкой. Я удивился, поскольку полгода назад, ссылаясь на кризис, они говорили то же самое, и мы пошли тогда на уступки, предложив альтернативные варианты. Однако им это не помогло.

Сделать продукт не проблема. Основная проблема – его продать. Для этого нужна упаковка, обладающая определенными потребительскими свойствами.

Я не говорю о том, что чем дороже упаковка, тем лучше. Иногда нам приходится даже отговаривать от нее клиентов. Грамотный выбор определяется не ценой. Прежде всего, он зависит от имеющегося оборудования. Если вся система в целом не удовлетворяет определенным требованиям, цена уже не имеет никакого значения.

Мои коллеги из Китая говорят, что «русские люди выбирают глазами», подразумевая, что они готовы платить на 5-10 руб. дороже за продукт в интересной, яркой и удобной упаковке. Поэтому еще одна сторона вопроса состоит в том, как можно выделить его из общей массы, принимая во внимание особенности целевой аудитории.

Поскольку сегодня на рынке существует множество разнообразных упаковочных технологий и решений, в которых возможно разобраться только при участии специалиста, наступает момент, когда производитель просто начинает кому-то доверять. И если тебе поверили, то такое доверие дорогого стоит, поэтому ошибаться, рекомендуя клиенту тот или иной вариант, мы не имеем права.

Не зря говорят, что в бизнесе можно обмануть только один раз. Главное в бизнесе – это доверие.

Нам неинтересно работать в режиме «поставщик – покупатель», поэтому мы строим доверительные отношения, в ходе которых наши клиенты становятся нашими партнерами.

Партнерские отношения подразумевают восприятие проблем производителей как своих собственных, поиск решения, которое позволит им увеличить прибыль, индивидуальный подход к каждому и уверенность в том, что на нас всегда можно положиться.

Для этого мы стараемся быть на полшага впереди рынка, создавая системы упаковки, которые будут популярны завтра.

– Расскажите о последних инновационных разработках компании.

– Самая инновационная среди них – разработка по упаковке в модифицированной атмосфере (MAP) на трейсилерах Cryovac Mirabella®. Она применяется для упаковки продукции из свежего мяса, в особенности говядины, свинины, телятины, баранины, птицы. Среди основных преимуществ: более легкий профиль, улучшенная внешняя форма для складирования и выкладки, более привлекательный товарный вид продукта, сокращение уровня отходов, но главное – продукт может контактировать с пленкой и при этом его цвет не теряет насыщенности.

Кроме того, хочу отметить систему вакуумной скин-упаковки DarfreshBloom®, которая при упаковке свежего мяса обеспечивает его ярко-красный цвет и постоянное созревание, удобна при вертикальной выкладке товаров, так как гарантирует отсутствие протечек и абсолютную целостность упаковки при сохранении легкости вскрытия.

Предлагаемые нами скин-лотки Cryovac VST™ представляют собой легко открывающиеся, специально выполненные жесткие лотки с уникальным ассортиментом верхних скин-пленок.

Их использование для упаковки свежей или замороженной говядины, телятины, свинины или баранины, разделанной птицы обеспечивает компании низкозатратный вход на рынок подложек с внешней загрузкой, а продукту – длительный срок хранения, великолепный внешний вид при сохранении целостности упаковки.

Упакованный продукт готов к реализации в торговом зале (в том числе к вертикальной выкладке) без дополнительной работы.

– С какими стереотипами на рынке Вам приходится сталкиваться и пытаетесь ли Вы их ломать?

– Главный стереотип в сознании российских потребителей, с которым нам сегодня приходится бороться, связан с восприятием вакуумного пакета как упаковки исключительно для замороженного мяса птицы. С одной стороны, мы пытаемся донести, что охлажденное мясо также может упаковываться в пакеты – это пример многих европейских стран, а с другой, думаем над альтернативными решениями по упаковке охлажденного мяса.

Еще один стереотип заключается в том, что свежее мясо – это мясо неупакованное. Он, конечно, обоснован тем, что на протяжении длительного времени потребители покупали продукты на рынках. Но в связи с развитием современных торговых сетей в последнее время все больше людей понимают преимущества покупки в сетевых магазинах. В то же время сети активно завоевывают рынок, вытесняя с него рынки и традиционные ларьки, поэтому скоро у покупателей просто не останется выбора.

Вообще же с появлением возможности свободно ездить по всему миру и сравнивать, люди стали намного более разборчивыми в выборе продуктов и их упаковки. И требования, которые предъявляют к ней производители в России, в настоящий момент очень жесткие, точно так же как и на западе.

Хотя упаковка по-прежнему служит в основном для транспортировки и продления срока хранения продукта, весомое значение получают аспекты маркетинга, преследующие цель эффективной презентации продуктов в магазинах и супермаркетах. Купят продукт или нет, во многом зависит не только от его качества, но и от того как оформлена упаковка, какие функции она выполняет. Сегодня функции упаковки расширяются, и она начинает играть все более активную роль по отношению к продукту, что заставляет нас постоянно отслеживать тенденции рынка и предлагать партнерам современные решения новых рыночных задач. **МС**



Почему нужно выбрать упаковку Cryovac®?

**Партнерство с нами поможет
Вам всегда быть первыми
в бизнесе!**

Каждый год Силд Эйр расширяет свой бюджет на научные разработки и выводит на рынок новые упаковочные технологии, системы и материалы.

Упаковочные концепции Cryovac® включают в себя практически все возможное: от автоматизированных систем до высокоэффективных термоусадочных материалов и широкого ассортимента консультационных и сервисных услуг.

Как второй самый крупный поставщик упаковочного оборудования в мире мы разместили свои производства в Европе, на Ближнем Востоке и в Африке. Выпускаемая на них продукция свидетельствует о самых высоких стандартах качества и заботе об экологии.

Сфера общественного питания и сетевая розница развиваются стремительными темпами. Силд Эйр поможет вам идти в ногу со временем.

Звоните в наш офис в Москве:
тел. (495) 795 0101
факс (495) 795 0100

пишите на почту:
cryovac.cismkt@sealedair.com
и посетите наш вебсайт:
www.sealedair-emea.com

Sealed Air
CRYOVAC®
Food Packaging Systems

БОЛЬШЕ СВЕЖИХ ИДЕЙ, МЕНЬШЕ УПАКОВКИ

PACKFORUM Посетите Силд Эйр, постоянно действующий Европейский выставочный центр Cryovac в Париже, рядом с аэропортом Шарль-де-Голль



Автор: **Николай Пестов**,
директор

Компания: **ООО «Интермик-Рустех»**,
129626, Москва, пр. Мира, 100, офис 604,
тел.: (495) 231-19-00, 687-69-38,
факс: (495) 687-69-16,
e-mail: intermik@intermik.ru

Куттеры «Тайфун»: совершенство технологий

Семейство куттеров «Тайфун», выпускаемых фирмой «ИНТЕРМИК-Металбуд Новички», насчитывает уже пять типов-размеров. Постоянное совершенствование конструкции куттеров, технологии резания мяса, наличие системы микропроцессорного управления вывели продукцию на одно из ведущих мест в Европе. Сегодня куттеры компании работают в Германии, Австрии, Англии, США, Австралии, Китае, странах СНГ (Россия, Украина, Белоруссия, Казахстан), странах Балтии.



Вакуумные куттеры дают возможность производства гомогенизированных колбас, фарша любой степени измельчения, а также жировых эмульсий

Все куттеры изготавливаются из высококачественной нержавеющей стали и стандартно оснащаются системой микропроцессорного управления, позволяющей занести в память более 100 технологических программ. Высокие обороты ножевой головки и бесступенчатое регулирование ее скорости вращения (резание и перемешивание) и числа оборотов чаши позволяют получить фарш прекрасной разработки, консистенции и стабильного качества.

Высокая скорость резания, конструкция трехплоскостных ножей, которые обеспечивают равномерное распределение фарша по всей чаше и так называемую «резку в воздухе», система автоматической регулировки воды, система комплексной безопасности и возможность контроля работы и диагностики по Интернету ставят «Тайфун» в один ряд, а по некоторым параметрам и выше, с такими куттерами, как «Ласка», «Зейдельман», «Альпина» и др.

Первые три типоразмера куттеров «Тайфун» 60, 125 и 200 литров – невакуумные, но благодаря высокому числу оборотов ножевой головки (60 л – 6000 об./мин.; 125 л – 5000 об./мин.; 200 л – 4800 об./мин.) и системе «резки в воздухе» разработка фарша ничем не отличается от аналогичных вакуумных куттеров при великолепном качестве измельчения, а количество пузырьков воздуха в фарше даже меньше, чем при изготовлении

фарша в вакуумном куттере. Получаемая на этих куттерах эмульсия из сырой свиной шкурки представляет собой совершенно однородную массу, по консистенции сравнимую с кремом.

Куттеры «Тайфун» KN-125 и KN-200 стандартно оснащаются устройством для выгрузки фарша и по желанию заказчика могут быть доукомплектованы устройством для загрузки мяса.

Три следующих типоразмера куттеров – это вакуумные автоматические куттера с емкостью чаши 200, 330 и 550 литров. Вакуумные куттеры дают возможность производства гомогенизированных колбас, фарша любой степени измельчения, а также жировых эмульсий.

Эти куттеры стандартно оснащаются гидравлическим загрузчиком и выгрузчиком фарша, отражением на дисплее рабочего процесса и системой автодиагностики. Регулирование числа оборотов ножевой головки (резания и перемешивания) и числа оборотов чаши также происходит бесступенчато. Максимальное число оборотов ножевой головки – KN-200V – 4800 об./мин., KN-330V – 4500 об./мин., KN-550V – 3800 об./мин.

На всех типах куттеров система плавной регулировки числа оборотов позво-

ляет оператору подбирать нужную скорость резания в зависимости от вида обрабатываемого сырья и вида изготавливаемой продукции.

Все куттеры сконструированы таким образом, что их санитарное обслуживание происходит очень быстро, легко и просто. Отсутствие «мертвых» зон, легкий доступ ко всем закрытым местам и высокое качество обработки поверхностей исключают накопление частиц мяса и, как следствие, исключают бактериальное осеменение сырья.

На всех выставках «ПОЛАГРА-Фуд», проходивших в течение последних 10 лет, куттеры компании «Интермик» неизменно удостоиваются золотых и серебряных медалей. На выставке «Агропродмаш-2004» куттер KN-550V получил гран-при.

Качество и надежность работы куттеров настолько высоки, что компания предлагает клиентам брать их с гарантийным сроком 24 месяца. Невакуумный куттер KN200 предлагается взять на пробную работу, после чего можно заключить договор на особые, льготных, условиях оплаты.

Наша служба сервиса и гарантийного обслуживания всегда готова произвести обучение персонала, в кратчайшие сроки произвести гарантийный или сервисный ремонт или заменить быстроизнашивающиеся детали.

Помимо куттеров фирма выпускает и другое оборудование для мясопереработки.

Последней разработкой конструкторов компании является серия машин для санитарной обработки и мойки ящиков, палок для колбас, технологической обуви и рук.

Мы регулярно участвуем в международной выставке IFFA, попасть на которую – большая честь и непростая задача, так как не выпустив нового оборудования или не модернизировав существующее, фирма может лишиться права на участие.

Вся продукция имеет сертификаты Евросоюза CE и сертификаты РОСТЕСТа. В октябре 2003 года наш завод, первый и единственный в Польше, получил сертификат ISO, что является признанием высочайшего европейского качества продукции. ■

Самые современные технологии для мясоперерабатывающей промышленности

INTERMIK



NOWICKI

Novotherm

RISCO

KLIMATHERM



INTERMIK Sp. z o.o.
01-747 Warszawa, ul. Elblaska 15/17
tel. +48 22 633 42 85
fax +48 22 633 42 96
e-mail: intermik@intermik.eu
www.intermik.eu

Москва
(7 495) 231 19 00
intermik@intermik.ru

Киев
(380 44) 230 26 91
intermik@intermik.kiev.ua

Брест
(375 162) 25 91 91
intermik@brest.by

Рига
(371) 739 59 606
metabud@balticum.lv

Алматы
(3272) 55 61 72
kazakhstan@intermik.eu

Ташкент
(998) 71 117 45 10
uzbekistan@intermik.eu

Ашгабат
(99312) 362 421
turkmenistan@intermik.eu

Ереван
(374 1) 550 141
caucasus@intermik.eu



ООО «ШАЛЛЕР-МОСКВА»,
РФ, 129110, Москва,
пр. Мира, д. 33, корп. 1,
тел.: +7 (495) 797-63-33,
факс: +7 (495) 797-63-44,
e-mail: office.moskau@schalleraustria.com

NORBERT SCHALLER GESMBH
Ares-Tower, Donau-City-Strasse 11
1220 Wien, Austria,
tel.: +43-1-368-65-05,
fax: +43-1-368-66-36,
e-mail: office@schalleraustria.com
www.schalleraustria.com

Апрельский марш

Молодое мясоперерабатывающее предприятие Северодвинска «Апрель», ежегодно увеличивая производительность на 30%, по праву стало сильным игроком на рынке. Если учесть, что никаких инвестиционных вливаний со стороны и поддержки государства предприятие не получало, да и активной маркетинговой политики не проводило, то подобные результаты впечатляют. Каковы же основные составляющие успеха, которые помогли «Апрелю» занять лидирующую позицию?

Когда в 2002 году возникла идея создания мясного цеха, на месте «Апреля» располагалось тепличное хозяйство со складскими помещениями. К апрелю 2009 года территория преобразилась до неузнаваемости – современные производственные корпуса, ухоженная территория, обустроенные газоны. Первоначально при комплектации предприятия были закуплены машины некоторых европейских производителей, со временем практически единственным поставщиком оборудования стала компания Schaller Lebensmitteltechnik® (SLT). Широкий спектр рабочего оборудования на сегодняшний день представлен сепаратором Poss, куттером, волчком и мешалкой Laska, инъектором и массажером Inject Star, шприцем Rex, несколькими термокамерами и камерой интенсивного охлаждения Thermostar, линией по производству полуфабрикатов Stork, морозильником Heinen, льдогенератором Coldstar и полным спектром оборудования для гигиены помещений, персонала и оборудования, начиная от санпропускника и стерилизатора для ножей Ites и заканчивая машинами для мойки куттерных тележек, ящиков и копильных рам Peböck.

Вкус

Сотрудничество «Апреля» и Schaller Lebensmitteltechnik® началось с технологических вопросов. До сих пор на предприятии нет должности главного технолога – все вкусовые решения создаются совместно технологами «Апреля» и SLT.

В связи со сложившейся экономической ситуацией и падением спроса возникает вопрос об изменении ассортимента ряда и способах снижения себестоимости продукта. Но **собствен-**

ник «Апреля» Андрей Леонидович Замятин убежден, что более доступной для покупателя продукцию сделает не снижение качества сырья или увеличение количества добавок, а лишь повышение доли мяса птицы в производимой продукции.

Инновации

Какими побуждениями должен руководствоваться менеджмент предприятия для установки дорогостоящего гигиенического оборудования? Собственник предприятия «Апрель» считает, что «гигиена предприятия это синоним высокой культуры и осно-



В каждом магазине транслируется видео, демонстрирующее весь процесс производства



ва успеха». Поэтому «Апрель» является одним из ведущих предприятий России по уровню и стандартам комплектации гигиенического оснащения. Современные раздевалки, душевые, прачечная, системы хранения рабочей одежды, санпропускники, машины для мойки инструментария и тары, а также установки для очистки пеной цехов – далеко не полный перечень всего гигиенического оборудования Ites и Peböck на предприятии.

Человеческий фактор

За 10 лет существования предприятия состав коллектива не претерпел существенных изменений. Руководство делает все возможное для его сплочения – важная роль отводится обучению и мотивации персонала. По словам Андрея Леонидовича, в стране до сих пор существует нехватка профильных учебных заведений по таким специальностям, как обвальщик, жиловщик и др. Поэтому несколько лет назад «Апрель» принимал на работу сотрудников без специального образования, обучал в процессе производства, а в дальнейшем эти сотрудники привели на работу членов своих семей.

Цена-качество

Оптимизируя затраты, предприятие практически не тратится на продвижение и брендирование продуктов. Реализация осуществляется в собственной сети магазинов. Для того чтобы покупатель мог сам удостовериться в качестве производимой продукции, в каждом магазине установлена информационная панель, на которой транслируется видео, демонстрирующее весь процесс производства.

Перспективы

На вопрос о способах преодоления кризиса Андрей Леонидович отвечает: «Нужно трудиться и производить качественный продукт – вот залог успеха в любых экономических условиях». А среди ближайших планов предприятия – запуск цеха по производству пельменей, наиболее традиционного русского блюда, цеха по переработке птицы и склада охлажденного сырья.

Несомненно, все вышеперечисленные факторы, а также необыкновенное упорство и трудолюбие помогут «Апрелю» не только удерживать ведущее место среди производителей своего региона, но и задавать высокие стандарты для мясоперерабатывающих предприятий страны. **П**



Время перемен. Перемен к лучшему.



АГРОПРОДМАШ-2009
Москва, ВК «Экспоцентр»
с 12 по 16 октября 2009 г.
павильон 2, зал 1

Компания SCHALLER LEBENSMITTELTECHNIK® предлагает уникальный симбиоз технических и технологических решений для производства полуфабрикатов и продуктов быстрого приготовления, которые придутся по вкусу Вашим покупателям. Наши специалисты охотно проконсультируют Вас по всем вопросам, связанным с проектированием и комплексным оснащением мясо- и птицеперерабатывающих предприятий, а также предложат эффективные технологические решения для создания аппетитных и рентабельных продуктов на основе комплексных смесей специй и добавок WIBERG.

Нам 20 лет!



SCHALLER®
LEBENSMITTELTECHNIK

Превратим идею в Ваш успех!

SCHALLER TECHNOLOGY® | WIBERG® | STAR MIX® | PEBÖCK
ITEC® | VORAN® | EFA | HOLAC® | LASKA | SEPAMATIC® | KNECHT
INJECT STAR® | FOMACO | REX® | TIPPER TIE TECHNOPACK®
TIPPER TIE ALPINA® | SCHALLER THERMOSTAR® | DOLESCHAL
HOEGGER | WEBER® | STORK TITAN® | HEINEN FREEZING
SEALPAC® | KOMET | BIZERBA | HAAS

SCHALLER LEBENSMITTELTECHNIK®
ООО «ШАЛЛЕР-МОСКВА»
РФ 129110, Москва
Проспект Мира, дом 33, корп. 1
Тел.: +7-495-797 63 33, Факс: +7-495-797 63 44
e-mail: office.moskau@schalleraustria.com

Компания: **ООО «ГЕА Грассо Рефрижерейшн»**

Автор: **Анатолий Рукавишников,**
ведущий специалист, к. т. н.

Москва
105094, Семеновский вал, 6, стр. 1
Тел.: (495) 787 20 11; факс: (495) 787 20 12

Екатеринбург
620014, ул. Радищева, 12/23, офис 405
Тел.: (343) 356 03 11; факс: (343) 356 03 13

Санкт-Петербург
197198, Большой пр. П.С., 26/2, офис 25
Тел.: (812) 237 16 71; факс: (812) 237 17 93

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



Холод GRASSO для хранения и переработки мяса

Мясо и продукты его переработки являются важнейшим компонентом полноценного питания человека. В России недостаток собственных мясных ресурсов находится на уровне, близком к пределу продовольственной безопасности, что приводит к необходимости значительных закупок мяса за рубежом.

По данным ИКАР, на начало 2009 года импорт в Россию мяса птицы составил 1,2 млн тонн, свинины – 1,3 млн тонн и говядины – 0,86 млн тонн. Основная масса мяса от зарубежных и отечественных поставщиков поступает на реализацию, переработку и длительное хранение в замороженном виде. В последнее время, по рекомендации Минздрава РФ, большое внимание уделяется охлажденному мясу отечественного производства, но его доля на мясном рынке страны незначительна.

Холод является основным инструментом, гарантирующим сохранение качества мяса при длительном хранении, например в системе ФГУП «Росрезерв» РФ. В то же время без него немислимо функционирование всей технологической цепи процесса переработки мяса животных и птицы на мясокомбинатах и птицеперерабатывающих предприятиях от стадии убоя, в процессе переработки, временного хранения и до реализации конечному потребителю.

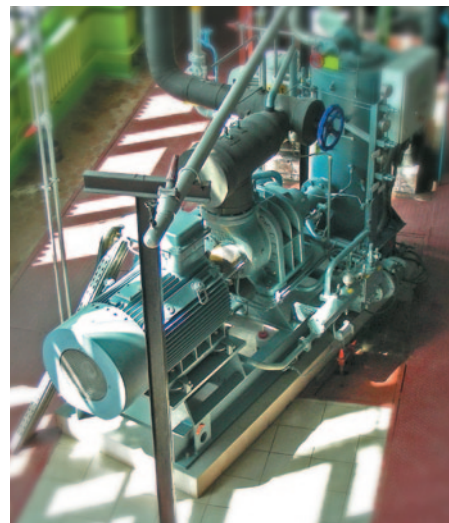
Сокращение потерь мясного сырья и обеспечение максимального выхода товарной продукции высокого качества возможно только объединенными усилиями современной технологии переработки и эффективных систем хладоснабжения производственных процессов. В сфере проектирования, производства и поставок холодильного оборудования именно компания GEA GRASSO имеет сильнейшие мировые позиции, предлагая оборудование для обеспечения широкого диапазона температурных режимов и мощностей по

выработке холода. Более чем 150-летний опыт в этой отрасли позволил компании не только завоевать и удерживать высокие позиции в рейтинге производителей холодильного оборудования, но и постоянно заниматься инновационными разработками компрессоров, агрегатов и комплексных систем хладоснабжения для любых промышленных хладагентов, в том числе и CO₂.

В России работы по проектированию систем хладоснабжения объектов, поставке оборудования GEA GRASSO, шеф-монтажу и пуско-наладке, а также сервисному обслуживанию проводит компания ООО «ГЕА Грассо Рефрижерейшн». Оборудование GEA GRASSO успешно работает на Микояновском (Москва) и Дзержинском (Дзержинск) мясокомбинатах. Осуществлена крупная комплектная поставка для реконструкции системы хладоснабжения Вологодского мясокомбината (Вологда).

Гибкий демократичный подход к реализации заказов в России позволяет компании успешно выполнять проекты в сотрудничестве с российскими фирмами. Примером могут служить поставки оборудования GEA GRASSO компании «Олекс Холдинг» (Москва) для Кудряшовского мясокомбината в Новосибирской области. Система хладоснабжения комбината общей мощностью 1,7 МВт оснащена фреоновыми холодильными машинами на основе винтовых компрессорных агрегатов GEA GRASSO. Два агрегата серии Large с экономайзером и два типа SPDuo обеспечивают технологические процессы мясокомбината и предусматривают возможность рекуперации тепла холодильных машин, что повышает экономичность их использования.

Творческий подход и профессиональное взаимопонимание демонстрирует сотрудничество ООО «ГЕА Грассо Рефрижерейшн» с компанией «Холодильные инженерные системы» (Санкт-Петербург). Малой частью этой



совместной работы является поставка холодильной установки для объединения «Югптицепром». Ведется продуктивная работа и по другим объектам.

Наличие у российского отделения GEA GRASSO пяти филиалов по всей территории России позволяет выполнять поставки оборудования, запчастей и осуществлять шеф-монтаж и пуско-наладку, а также сервисное обслуживание в самых отдаленных регионах страны. Одним из примеров работ фирмы в отдаленных регионах страны являются реализованные во взаимодействии с фирмой ООО «Востокрефсервис» поставки двух аммиачных винтовых агрегатов полной заводской готовности для мясоперерабатывающего завода «Ратимир» во Владивосток.

В настоящее время, несмотря на негативное влияние мирового финансово-экономического кризиса, холодильный бизнес компании GEA GRASSO растет и развивается. Есть все основания надеяться на сильное укрепление позиций компании и увеличение поставок оборудования в России по окончании пиковой фазы кризиса в ближайшие два-три года. ■

НОВОЕ ПОКОЛЕНИЕ ПРОМЫШЛЕННЫХ ВЕСОВ



- 2 способа соединения платформы и индикатора:
 - радиоканал, дальность - 100 м
 - кабель с гофрозащитой
- Автономное питание
- Исполнение из нержавеющей и конструкционной стали
- Диапазон рабочих температур: -30°C...+50°C

Функциональные возможности: компараторный и дозаторный режимы
режим взвешивания животных
счетный режим
процентное взвешивание
суммирование результатов взвешивания

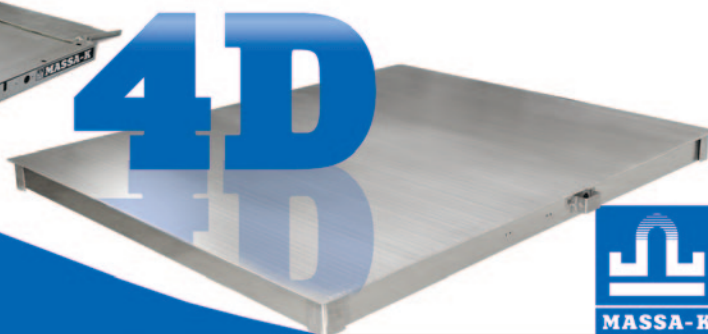
МАССА-К

tel./fax: +7 (812) 346-57-03,

+7 (812) 346-57-04

sales@massa.ru

www.massa.ru



Как разморозить сырье, чтобы не растаяли Ваши деньги?

ДЕФРОСТАЦИЯ ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ

Система автоматической туннельной воздушно-капельной дефростации с контролем температуры поверхности сырья. Мощный поток увлажненного воздуха управляемой температуры и влажности направленно проходит по туннелю сквозь массу сырья, размещенного в камере или контейнере из гигиеничного, прочного и долговечного материала. Никаких пошаговых программ разморозки, все происходит в реальном времени. Автоматическая система логики четко реагирует на изменения состояния сырья изменением режимов нагрева, охлаждения и увлажнения воздуха. Метод и инженерные решения защищены патентами. Результат отвечает заявке:

- гарантированное сокращение потерь веса сырья до 0,5-1,8%
- короткие, до 1 года, сроки окупаемости оборудования
- высокое качество и гарантия сохранности сырья
- быстрая дефростация с режимом хранения по завершении процесса
- низкие эксплуатационные расходы
- высокая надежность, простота в эксплуатации и огромный опыт
- автоматическое управление процессом в реальном времени
- универсальность применения для различных видов сырья
- модельный ряд от компактных камер до контейнеров
- возможность выбора теплоносителя: электричество или пар

Московское
представительство
«КОМЕТОС»:

ООО «ЭСМЕРАДО»
Москва, Панферова, 8,
офис 1
Тел.: (495) 795 0169
Факс: (495) 980 7850
esmerado@kometos.ru
www.kometos.ru

Ждем Вас на выставке
АГРОПРОДМАШ-2009
Стенд 21Е70 Зал 1 / Пав. 2



Точность нарезки, как способ увеличения продаж

На прилавках супермаркетов все чаще встречаются продукты с одинаковым фиксированным весом. Такие упаковки весьма удобны, как при передаче товара по накладным, когда продукт передается не по весу, а поштучно, так и для покупателя, ведь на его взгляд все куски одинаковы, а значит, отпадает необходимость рассматривать упаковки и искать подходящий объем. Экономическая эффективность также присутствует, так как покупатель не пересчитывает стоимость товара за килограмм, а приобретает по цене за штуку.

Falcon

Машин, которые могут обеспечить нарезку продуктов на порции с заданным весом, очень мало, и понятно, что такие машины имеют высокотехнологичный уровень изготовления. К ним относятся Falcon и Falcon conti, которые производит немецкая компания Treif.

Falcon является сложным оборудованием, которое в комплекте с весами динамического взвешивания и системой отбраковки нарезанных порций может легко решать задачи по нарезке любых продуктов, будь то бескостное мясо или мясо на кости. Специально подобранные ножи могут резать как свежее мясо, так и замороженное до температуры -4° C, а также колбасы, ветчины, грудинку, сыры и прочие готовые продукты.

Точность нарезки порций обеспечивают два лазерных датчика, которые проводят круговое сканирование (360°) продукта и передают информацию о его точной форме на центральный процессор. С учетом заложенных оператором данных о плотности продукта автома-

тика машины точно подает команду на включение отрезного ножа для производства отреза продукта такой толщины, чтобы кусок соответствовал заданному весу. Программа машины в автоматическом режиме проводит контроль веса каждой порции и при необходимости самостоятельно проводит корректировку толщины нарезки с учетом реальной плотности продукта, которую вычисляет в соответствии с данными, поступающими на процессор с электронных динамических весов.

Машина снабжена сенсорным экраном, с помощью которого оператор может контролировать и управлять процессом нарезки. В память машины можно занести и сохранить более 100 различных программ нарезки. Falcon может быть оснащен модемом для проведения дистанционной диагностики и настройки машины через сеть Интернет. Основное отличие машины Falcon от Falcon conti заключается в туннельной конструкции последней модели, то есть продукт в загрузочную камеру укладывается не оператором, а он поступает по входному конвейеру и автоматически подхватывается держателем, подающим его в зону резки. Это позволяет устанавливать такую модель машины в технологическую линию, требования которой направлены на высокопроизводительный режим работы с минимальной потерей времени на загрузку продукта.

Предприятия, которые оснастили свои производства машинами Falcon, обеспечили себе значительный задел, чтобы быстро и в любом количестве выполнять заказы торговых сетей. Отсутствие зависимости производства от различных факторов, мешающих выполнить заказы в срок, это дополнительная прибыль предприятия.

Отсутствие зависимости производства от различных факторов – это дополнительная прибыль предприятия.

Raptor

Цель любого предприятия – это увеличение объемов производства и снижение затрат на единицу выпускаемой продукции. Увеличить выпуск можно, либо расширив штат сотрудников, либо внедрив в производственный процесс высокоэффективное оборудование.

Учитывая эти факторы, фирма Treif разработала целую линейку машин для нарезки различных продуктов на кубики и соломку. Одной из самых производительных и мощных машин в этом ряду является Raptor. С производительностью до 4,5 тонн/час и возможностью нарезки продуктов с минусовой температурой Raptor способен работать без перерыва длительное время. Продукт, загруженный в приемный бункер машины, под своим весом попадает в загрузочную камеру. Гидравлический нож отсекает продукт, заполнивший камеру, от продукта, наполняющего бункер, одновременно выполняет функцию крышки загрузочной камеры. Программное обеспечение позволяет вести и запоминать статистику выполненных операций. Машину можно оснастить регулируемым приводом режущих рамок и отрезного ножа, что обеспечивает автоматическую регулировку скорости движения ножей при резке в зависимости от твердости продукта.

Фирма Treif создала Raptor для применения на крупных предприятиях мясной промышленности.

Специалисты компании «АНТЕС» гарантируют качественные пуско-наладочные работы, техническое обеспечение и гарантийное обслуживание оборудования, а также обучение операторов и специалистов на предприятии.

Консультацию по всем вопросам можно получить в офисе фирмы или посетив экспозицию на выставке «АГРОПРОДМАШ-2009» (пав. 2, зал 1, стенды 21В60 и 21С80). **Р**



Производственно-коммерческая фирма «Луч-2000»

КУТТЕРНЫЕ НОЖИ

ВОРОНЕЖ
KREMER+GREBE
LASKA
KILIA
SEYDELMANN
Л5 ФКМ(Б)
МАЙСНЕР
SN SM NAGEMA
PMK (СЛОВАКИЯ)
ДРУГИЕ

- Сертифицированное производство
- Импортная сталь
- Отличное качество
- Минимальные сроки исполнения



МЯСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЕ ОБОРУДОВАНИЕ

Куттеры • Волчки • Фаршемешалки • Шприцы

КАЖДОМУ ПОЗВОНИВШЕМУ СКИДКА 7%

394076, г. Воронеж, ул. Циолковского, д. 129 А,
тел.: +7 (4732) 39-45-19, 39-45-39, 75-27-22
факс: +7 (4732) 37-07-07

www.luchvrn.ru

e-mail: dnr1974@ya.ru

На шаг впереди!

весозетикеровочные комплексы
чеквейеры, автоматизация
электронные весы

www.cas.ru

ООО «КАСцентр»
Москва, Походный пр-д, 14
Телефон: (499) 271 66 27
E-mail: info@cas.ru



CAS

BERTSCHlaska

Автор:



Инж. Хуберт Хакль,
генеральный директор

Берч-Ласка Вена

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

Берч-Ласка Москва

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

Берч-Ласка Краснодар

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

Успех наших клиентов – наш успех!

ВERTSCH-laska с офисом в Вене является частью традиционного австрийского предприятия BERTSCH и уже свыше 40 лет занимается экспортом оборудования для мясоперерабатывающей промышленности.

Если наши клиенты успешно работают, то в этом и наш успех. Ведь мы прикладываем все силы, чтобы с помощью наших продуктов, компетентных консультаций и первоклассного сервиса сделать наших заказчиков на рынке еще сильнее.

Имея шесть собственных представительств в Восточной Европе, расположенных в таких городах, как Москва, Краснодар, Минск, Киев, Вильнюс, Рига, Алматы, и находясь в непосредственной близости от заказчиков, BERTSCH-laska в состоянии своевременно оказать им необходимую помощь.

Наша общая программа включает в себя как проектирование с нуля (Green Field Projekte) убойных и мясоперерабатывающих цехов, так и поставку оборудования для предприятий по переработке мяса, птицы, рыбы, производству колбасных изделий и их монтаж, пуск в эксплуатацию, обучение и технологическое сопровождение.

Оборудование, поставляемое BERTSCH-laska для переработки мяса и производства вареных, полукопченых, сырокопченых колбас, ветчины, полуфабрикатов и других деликатесных продуктов, используется на сегодняшний день во всем мире. В сфере вакуумной упаковки мы представляем технически хорошо продуманные камерные машины и машины глубокой вытяжки, а также всю периферию, от машин для нарезки до систем взвешивания и этикетирования.

BERTSCH-laska предлагает соответствующее оборудование для всех технологических процессов.

Оборудование для убои и охлаждения

BERTSCH-laska старается так проектировать убойные линии, чтобы они в части гигиены, безопасности и поточности рабочих процессов соответствовали требованиям ЕС. В дальнейшем уделяется большое внимание компактности, экономичности и соответствию пожеланиям заказчика. Учитывая эти факторы, убойные цеха рассчитываются таким



образом, чтобы инвестиции с учетом дневной производительности и качества мяса окупались за самое короткое время.

Убойные цеха могут проектироваться как отдельные монолинии, так и как комбинированные линии по убою КРС, свиней или овец. Они оснащаются также установками для обработки побочных продуктов убои (красных и белых внутренних органов, жира, шкуры, копыт, рубца и др.), а также комплектоваться необходимыми устройствами логистики на предприятии (подвесными трубчатыми путями, транспортерами, решениями для холодильников и др.).

Оборудование для обвалки и разделки мяса и оборудование для гигиены

Сегодня, а еще больше в будущем будут возрастать требования к современным предприятиям по разделке мяса, производительности, поискам экономичных решений, эргономичности рабочих мест и качеству продукта.

В зависимости от технологии обвалка мяса осуществляется или на отдельных рабочих местах или на автоматизированном транспорте с распределением рабочих процессов.



Оборудование для производства мясных и колбасных изделий



Для того чтобы экономично производить высококачественные колбасные продукты, необходимо первоклассное производственное оборудование, а также современные технологии. Универсальные термокамеры непрерывного действия представляют собой комбинацию из камеры для копчения, варки и интенсивного охлаждения с автоматической системой транспортировки копильных рам. Климатические камеры холодного копчения до 40 копильных рам и климатические камеры сушки площадью до 300 кв. м, а также климатизирование отделений для упаковки, душ с мелкодисперсным распылением воды.

Получить консультацию по всему спектру поставляемого оборудования и оказываемых услуг, а также познакомиться с новинками можно будет на стенде компании FC030 на выставке Агропродмаш в Москве с 12 по 16 октября. ■

NOMAX
TRADING

ИННОВАЦИОННЫЕ РЕШЕНИЯ – СОВЕРШЕННЫЕ ПРОДУКТЫ

NOMAX Trading sp. z o.o.
ul. Ceramiki 37, 41-945 Piekary Śląskie, ПОЛЬША
tel. +48 32 287 51 78, fax + 48 32 287 51 17, export@nomaxtrading.eu

Приглашаем Вас посетить наш стенд
на выставке
Агропродмаш 2009
в Москве, с 12 по 16 октября, Павильон 2, стенд 22С10

СЕТКИ ДЛЯ МЯСОПРОДУКТОВ



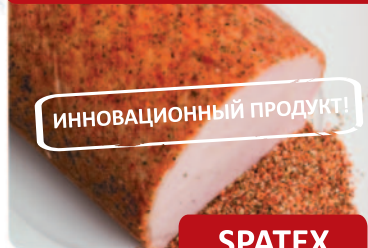
NOMANET

ТЕКСТИЛЬНЫЕ ОБОЛОЧКИ



VISCOFLEX

ОБОЛОЧКИ СО СПЕЦИЯМИ



ИННОВАЦИОННЫЙ ПРОДУКТ!

SPATEX

www.nomaxtrading.eu



Nomax Trading sp. z o.o. это крупнейший польский дистрибьютор сеток для мясопродуктов Nomanet, текстильных оболочек Viscoflex и Spatex. Наши продукты ценятся в 30 странах мира, в том числе в России, Германии, Швеции, Италии, Голландии, США и Канаде. Все процессы компании контролируются согласно международному стандарту систем ISO 9001:2000 и HACCP. Инновационный подход и постоянные инвестиции гарантируют высочайшее качество продуктов.

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



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

SVENTA AG: Несмотря на тяжелые времена, на подъеме

Грамотное планирование, реалистичные бюджеты и целенаправленная работа делают свое дело. Швейцарская фирма SVENTA AG, несмотря на тяжелые времена, может подтвердить свои успехи и дальнейший рост бизнеса.

Компания специализируется на поставке в Россию и страны СНГ импортного оборудования, комплектующих и запасных частей ведущих мировых производителей, среди которых компании группы Tipper Tie, Maurer-Atmos, Handtmann, Magurit, Dorit, Knecht, Treif и многие др.

Центральный офис SVENTA AG расположен в городе Хергисвилль (Швейцария), официальные представительства работают в Москве, Одессе, Могилеве. Совсем недавно фирма открыла два новых торговых представительства в Самаре и Краснодаре.

SVENTA AG имеет в своем распоряжении большой склад расходных материалов – клипс и петель фирмы Tipper Tie («Альпина» и «Технопак»). В структуре фирмы активно работает служба запасных частей, для того чтобы оперативно реагировать на запросы клиентов. Особая гордость фирмы – сервисный отдел с первоклассно обученными техниками. Опытные консультанты в любое время оказывают помощь в выборе необходимого высокопроизводительного оборудования. За время работы клиентами компании стали ведущие предприятия мясоперерабатывающей промышленности.



Мы будем рады видеть Вас на ярмарке «Агроподмаш» в Москве. Наш стенд находится в павильоне № FD 034. Там Вы сможете встретиться со всеми производителями и получить консультацию у нашей команды. **■**



АГРОПРОДМАШ



АГРО ПРОД МАШ

2009
12-16 ОКТЯБРЯ

14-я МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА
«ОБОРУДОВАНИЕ, МАШИНЫ
И ИНГРЕДИЕНТЫ ДЛЯ ПИЩЕВОЙ
И ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ»

www.agroprod mash-expo.ru / www.expocentr.ru

При содействии:
Министерства сельского
хозяйства РФ

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
ИНФОРМАЦИОННЫЙ
СПОНСОР:

ПРОДУСТРИЯ

ИНФОРМАЦИОННЫЙ
СПОНСОР:



 **ЭКСПОЦЕНТР**
МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВЫСТАВКИ И КОНГРЕССЫ
МОСКВА

50
ЛЕТ

Организатор выставки:
ЗАО «Экспоцентр»
123100, Россия, Москва,
Краснопресненская наб., 14

Тел.: (499) 795-37-35
(499) 795-27-96
Факс: (495) 609-41-68
E-mail: apm@expocentr.ru



Автор:



Виталий Смурюгин,
директор по продажам компании «Логос»

Компания:

Логос,
Санкт-Петербург: +7 (812) 334-21-21,
Москва +7 (495) 784-67-18,
Челябинск +7 (351) 792-29-20,
Ростов-на-Дону +7 (863) 223-22-44,
e-mail: logos@logosltd.ru
www.logosltd.ru

МАР: упаковка в модифицированной атмосфере

Долгое время единственным способом сохранить на длительный срок мясо и мясные полуфабрикаты являлось замораживание. Способ этот широко применяется в нашей стране и поныне в силу простоты и традиционности. Однако для потребителя уже не является секретом тот факт, что заморозка отрицательно сказывается на качестве продукта. Более того, всегда существует риск размораживания по тем или иным причинам, а повторная заморозка практически сводит качество на нет. Поэтому любой другой способ длительного сохранения качества мясного продукта будет иметь повышенный спрос и интерес на потребительском рынке.

Первой реальной альтернативой замораживанию стала упаковка мяса и продуктов из него под вакуумом, тем более что этот способ был единственным для категории продукции, не подлежащей замораживанию (сосиски, колбасы, кусковые вареные деликатесы). Для лучшей защиты, а также придания привлекательного внешнего вида большое распространение получила упаковка в термоусадочные пленки (пакеты), которые после вакуумирования и кратковре-

менного теплового воздействия плотно обжимают продукт, ограждая от воздействия кислорода воздуха и развития поверхностной микрофлоры. Однако этот способ сохранения свежести также не лишен недостатков. Обжим продукта зачастую приводит к дополнительному воздействию на его структуру и форму. Для упаковки сырого мяса критичным может быть даже кратковременное тепловое воздействие, приводящее к изменению цвета поверхности. И самое глав-



ное, такой способ упаковки является лишь «пассивной» защитой поверхности продукта и не позволяет влиять на физико-химические и микробиологические процессы, происходящие во время хранения.

По мере развития химии упаковочных материалов и создания высокобарьерных пленок, способных удерживать атмосферные газы, стало возможным создание принципиально нового способа сохранения качества мясного продукта без какого-либо воздействия на его структуру – упаковка в специальной газовой среде. Главное преимущество такого способа – «активное» воздействие на процессы порчи продукта путем подбора составов газовых сред. Основными газами, применяемыми при такой упаковке, являются кислород (O_2), углекислый газ (CO_2) и азот (N_2), соотношение которых зависит от вида упаковываемого продукта. Так, использование в составе смеси кислорода позволяет сохранить цвет свежего мяса и мясных полуфабрикатов. Газовая смесь на основе углекислого газа приводит к замедлению роста микроорганизмов и, соответственно, выделению продуктов их

Таблица 1

Продукт	Газовая смесь	Объем газа на 100 г продукта (мл)	Срок хранения (дни)		Температура (°C)
			воздух	газ	
Сырая говядина	80% O_2 +20% CO_2	100-200	2-4	5-8	+2 – +3
Сырая свинина	80% CO_2 +20% N_2	100-200	2-4	5-8	+2 – +3
Сырая птица	(50-80)% CO_2 +(20-50)% N_2	100-200	3-7	16-21	+2 – +3
Колбасы	20% CO_2 +80% N_2	50-100	2-4	28-35	+4 – +6
Вареные изделия в нарезке	20% CO_2 +80% N_2	50-100	2-4	28-35	+4 – +6

жизнедеятельности, а также практически исключает прохождение окислительных реакций. Азот является инертным наполнителем, позволяющим регулировать содержание активных газов. Упаковку в атмосфере азота можно рассматривать, таким образом, как аналог вакуумной упаковки, но без физического воздействия на поверхность продукта.

Таким образом, можно выделить три основных способа упаковки в газовых средах:

- в среде инертного газа;
- в регулируемой газовой среде (РГС), когда состав газовой смеси меняется в заданных пределах в процессе хранения;
- в модифицированной газовой среде (МГС), когда состав газовой смеси подбирается для каждого вида продукта или однородной группы продуктов.

Общепринятое международное обозначение такого рода упаковки – MAP, что означает «упаковка в модифицированной атмосфере». В табл. 1 приведены примеры МГС для различных видов мясных продуктов.

Исторически сложилось, что первыми такого рода упаковку стали использовать европейские мясоперерабатывающие предприятия и не в последнюю очередь по той причине, что местными производителями упаковочных материалов был освоен выпуск барьерных пленок, отвечающих требованиям MAP.

К настоящему времени на рынке имеется широкий спектр предложений упаковочных материалов такого рода. Однако хотелось бы выделить продукцию хорошо известного в Германии и за ее пределами завода «Фау Эф» (VF), выпускающего термоформовочные и покровные барьерные пленки для

упаковки в газовой среде под торговой маркой «Амилен» (Amilen).

В первую очередь это касается пленок Amilen-OX и Amilen-UX, имеющих многослойную структуру с высоким содержанием сополимера этилена и винилового спирта (EVOH), которые придают материалу исключительную барьерность (см. рис. 1).

Слой полиамида и EVOH вместе устанавливают надежный барьер для O₂ и CO₂ и обеспечивают продукту максимальный срок хранения в неизменной по составу газовой атмосфере. Этому сопутствует великолепная и равномерная формуемость пленок. Для групповой упаковки с глубиной формовки до 100 мм рекомендуется вариант Amilen UX 200.

Пленки производятся толщиной от 65 до 280 мкм.

Помимо стандартного исполнения пленки могут быть изготовлены с учетом специальных требований: для предотвращения запотевания упаковки, для ее легкого вскрытия, лучшей запайки шва, запайки упаковок через жир и загрязнения.

Осуществляется также подготовка под печать с нанесением минимального количества пудры и коронной обработкой.

Краткие технические характеристики пленок Амилен для MAP приведены в табл. 2.

Пленки Амилен универсальны и могут быть использованы в работе большинства современных упаковочных линий: термоформовочных (Tromat, Multivac, Ulma, Variovac, Webomatic), флоупак/Flowpack (Ulma, Ilapak), запаячных (Ilpra, Multivac).

На покровную пленку по желанию клиента может быть нанесена флексографическая печать. ■

Полиамид
EVOH
Полиамид
Полиэтилен
Полиэтилен

Рис. 1. Структура пленок Amilen-OX/UX

* ИНФОРМАЦИЯ О ПРОИЗВОДИТЕЛЕ:

«Фау Эф» – молодое, динамично развивающееся германское предприятие, основанное в 1997 году. В настоящее время на его экструзионных линиях ежедневно производится более 100 тонн пленочных материалов. Помимо рассмотренных выше, в ассортименте имеются другие типы пленок Амилен, например среднебарьерные типы O и U, предназначенные для вакуумной упаковки на поточных линиях. Также интересен тип KF, используемый для варки упакованных в пленку продуктов.

Завод постоянно расширяет территорию и производство, устанавливаются новые экструзионные и кастовые линии, расширяется ассортимент. Одной из целей разработок является снижение общей толщины материалов без потери их качества и свойств. Это позволяет, в свою очередь, поддерживать конкурентоспособные цены и постоянно расширять сбытовую сеть, в том числе и в России, рынок которой компания «Фау Эф» считает для себя ключевым.

В качестве производимых материалов можно быть уверенными – завод сертифицирован по стандартам BRC/IOP по категории В. Все пленки соответствуют требованиям к пищевым упаковочным материалам EU&FDA и имеют все необходимые сертификаты Российской Федерации.

Таблица 2. Краткие технические характеристики пленок Амилен для MAP

Материал	Газопроницаемость, куб. см/кв. м 24 ч			Влагопроницаемость, г/кв. м 24 ч
	O2	CO2	N2	
Покровная пленка				
OX 65	3,0	3,8	0,1	4,3
Нижняя термоформуемая пленка				
UX 90	1,0	1,6	<0,1	3,0
UX 140	0,8	1,2	<0,1	2,0
UX 160	0,8	1,2	<0,1	1,8
UX 200	0,6	0,9	<0,1	1,3



Автор:



Александра Вяльцева,
генеральный директор

Компания: «Виктория плюс»

В последнее время руководители мясоперерабатывающих предприятий прикладывают большие усилия для того, чтобы обезопасить себя от заключения сделок с недобросовестными контрагентами (поставщиками). Однако часто эти усилия не приводят к желаемому результату.

Приумножить капитал, следуя букве закона

Приведу пример из собственной практики. Компания «Виктория плюс», поставщик натуральных и искусственных колбасных оболочек, заключила договор с одним из ведущих московских мясопереработчиков. На согласование договора мы потратили 3 месяца, так как к стандартному списку документов покупатель требовал представить годовой баланс, справку об исполнении налогоплательщиком обязанности по уплате налогов и сборов и т.д. При этом ни один из представленных документов не дает возможность покупателю (мясокомбинату) увидеть, каким образом был ввезен нами данный товар, исчислены и оплачены ли в полном объеме, в соответствии с реальной ценой товара, таможенная пошлина и НДС. А ведь данные факты являются существенными при покупке импортного товара у поставщика, так как, основываясь на предоставленных документах, в соответствии с НК РФ на соответствующую сумму предприятие-покупатель уменьшает налоговые платежи (возмещает из бюджета НДС).

Известно, что с января 2009 года импорт кишечного сырья стал объектом пристального внимания Федеральной

таможенной службы РФ и Федеральной налоговой службы. Поставщики-импортеры, которые прибегают к ввозу товара по заниженной стоимости, уплачивают НДС не в полном объеме, из-за чего сумма государственной пошлины уменьшается.

При обнаружении налогового правонарушения к ответственности привлекаются как поставщики, так и покупатели, которые ставили себе НДС

«Известно, что с января 2009 года импорт кишечного сырья стал объектом пристального внимания Федеральной таможенной службы РФ и Федеральной налоговой службы. При обнаружении налогового правонарушения к ответственности привлекаются как поставщики, так и покупатели, которые ставили себе НДС в возмещение».

в возмещение. Данная ситуация, думаю, знакома руководителям мясокомбинатов по поставкам импортного мяса.

В настоящее время Федеральная таможенная служба в соответствии со статьями 361, 363 ТК РФ после таможенной очистки товара требует от импортера предоставить документы для проверки достоверности сведений о нем. К ним, в первую очередь, относятся данные, подтверждающие, что товар оприходован импортером, и сообщающие, кому, по какой цене, на каких условиях импортер продает товар (договоры поставки с покупателями и прочие первичные документы). Это делается для осуществления контроля над оборотом импортного товара и для проверки соответствия заявленной це-

ны его конечной реализации покупателям на согласованных условиях.

В период сложившейся в стране кризисной ситуации, когда объем продаж мясоперерабатывающих комбинатов снижается, понятным и естественным путем оптимизации расходов является приобретение сырья по более низкой цене. Однако в долгосрочной перспективе такое решение может повлечь значительные материальные потери из-за финансовых санкций, а также отрицательно повлиять на репутацию предприятия.

Компания «Виктория плюс» осуществляет прямые импортные операции по ввозу натуральной кишечной и искусственной колбасной оболочки. Наша компания имеет прямые контракты с производителями на регулярные поставки из стран Европейского сообщества и Южной Америки.

«Виктория плюс» самостоятельно ввозит указанные товары, оформляя документы на свое имя и минуя промежуточные брокерские и посреднические структуры. При таможенной очистке компания сразу уплачивает НДС в составе таможенной пошлины. При последующем возмещении сумм НДС это служит для покупателей продукции «Виктории плюс» доказательством ее надежности.

Данный принцип работы является преимуществом компании по сравнению с другими поставщиками сырья, применяющими сложившуюся многолетнюю практику налоговой оптимизации НДС и иных налоговых и таможенных платежей в бюджет. **□**



УПАКОВКА/ УПАК ИТАЛИЯ 2010

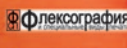
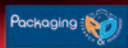
18-я международная специализированная выставка
Машины и оборудование для производства упаковки.
Упаковочные машины. Машины для производства и упаковки
кондитерских изделий. Упаковочные материалы, тара,
вспомогательные упаковочные средства. Логистика

26 – 29 января 2010

Москва, ЦВК «Экспоцентр» на Красной Пресне

www.upakowka.ru

Информационная поддержка:



В сотрудничестве:



При поддержке:



Подкомитета по развитию
индустрии упаковки ТПП РФ



Ассоциации производителей
упаковочного
и перерабатывающего
оборудования «ПАКМАШ»



Национальной
конфедерации упаковщиков



Правительства Москвы

При содействии:



Messe Düsseldorf GmbH
P.O. Box 10 10 06
D-40001 Düsseldorf
Germany
Phone: +49/211/45 60-01
Fax: +49/211/45 60-40
www.messe-duesseldorf.de



000 «Мессе Дюссельдорф Москва»
123100 Москва
Краснопресненская наб., 14
Тел.: +7 (499) 795 2964
(495) 605 1100
Факс: +7 (499) 795 2940
(495) 605-7207
E-mail: KleymanS@messed.ru
www.messe-duesseldorf.ru





Авторы: **Елена Осипова**,
Шеф-технолог Группы Компаний «ПТИ»
Ольга Кузнецова,
Директор направления «Мясопродукты»
отдела «Meat» Группы Компаний «ПТИ», к. т. н.

Компания: **ООО «Группа Компаний ПТИ»**,
129337, Россия, Москва,
Ярославское ш., д. 9, стр. 1,
тел./факс: +7 (495) 786-85-65,
e-mail: info@protein.ru
www.protein.ru

Новый НД как вклад в развитие ассортимента мясной отрасли

Группа компаний «Протеин. Технологии. Ингредиенты», обладая мощным научным и интеллектуальным потенциалом, стремится предоставить для своих партнеров весь комплекс услуг от разработки и поставки ингредиентов до оказания технологической поддержки на стадии внедрения, а также курирования и регулярного консультирования каждого клиента по совместным проектам. Очередным вкладом в развитие ассортимента мясной отрасли России является разработанный специалистами компании новый нормативный документ – ТУ 9213-034-54899698-08 «Изделия колбасные полукопченые и варено-копченые», введенный с 25 января этого года.

Документ позволит производителям максимально удовлетворить потребности в выборе необходимого ассортимента полукопченых и варено-копченых колбасных изделий по наименованию, себестоимости, составу сырья, товарному виду, качественным характеристикам и срокам хранения готовой продукции.

Новый НД на полукопченые и варено-копченые состоит из Технических условий, Технологической инструкции и Приложения к Технологической инструкции, включающего рецептуры колбасных изделий.

Структура НД и ассортимент продукции представлены в табл. 1. Документ включает 45 наименований полукопченых и 12 варено-копченых колбасных изделий. Полукопченые колбасы подразделяются на три условных класса: премиум, первый и эконом, при этом все варено-копченые колбасы относятся к премиум-классу. Принадлежность к тому или иному классу определяется себестоимостью готовой продукции, сортностью используемого сырья, рецептурным составом и уровнем замены мясного сырья. Для колбас премиум-класса замена составляет до 15% мясного сырья, для первого

класса – 15-25% и эконом-класса – свыше 25%. При этом необходимо отметить, что предусмотренные допуски позволяют выпускать продукцию без каких бы то ни было замены мяса либо снижать предусмотренную рецептурой замену. В каждый класс по внешнему виду, форме и виду на разрезе входят продукты следующих типов: салями, сервелаты (продукты с мелкозернистым рисунком), колбаски (разнообразный рисунок) и колбасы (продукты с крупным рисунком на срезе). Среди большого разнообразия ассортимента НД производители могут выбрать колбасные изделия с классическим внешним видом и вкусом (в/к «Столичная» (аналог колбасы «Московской» в/к), Сервелат

«Швейцарский», «Старбург» (аналог Гостовского «Сервелата» в/к), п/к колбасы – «Варшавская» (аналог «Польской» п/к), «Паланга» (аналог «Таллиннской» п/к), «Миргород» (аналог «Одесской» п/к), «Ямская» (аналог «Украинской жареной»).

Предоставляя возможность работать по данному документу производителям в различных регионах страны, ГК «ПТИ» включила в перечень используемого мясного сырья как традиционные, так и нетрадиционные виды сырья, предусмотрена возможность применения буйволятины, мяса яков, лося, оленины, конины взамен мяса говядины соответствующего сорта частично или полностью и до 50% в рецептуре замены

Таблица 1. Структура документа ТУ 9213-034-54899698-08 «Изделия колбасные полукопченые и варено-копченые»

Класс продукта	Уровень замены мясного сырья	Форма и вид на разрезе	Наименование колбас
Полукопченые колбасы			
Премиум	до 20%	Салями	Московская, Итальянская
		Колбаски	Баварские, Датские, Пикантные, Аромика, Шашлычные
		Колбасы	Юланде, Варшавская, Паланга, Миргород, Ямская, Ямская с печенью, Примавера, Тиволи, Экстра, Мускари, Венские
Первый	15-25%	Салями	Пикантная, Австрийская, Зернистая, Датская, По-французски, Баварская, Фестивальная, Аромика, По-восточному
		Колбаски	Пражские, Сырные
		Колбасы	Карпатская, Ветчинная, Ароматная, Даниловская, Испанская
Эконом	более 25%	Салями	С горчицей, Скандинавская, Универсал
		Колбаски	Венгерские
		Колбасы	Чесночная, Ладожская, Лукьяновская, Родионовская, Погребок, Кавказская, Ветчинно-рубленная
Варено-копченые колбасы			
Премиум	до 15%	Сервелат	Ореховый, Пряный, Мономах, Люкс, Ликерный, Мускатный, Швейцарский, Старбург
		Колбаски	Зернистые
		Колбасы	Столичная, Брауншвейгер, Брауншвейгер свиная

на баранину и козлятину. Список сырья и материалов, используемых для выработки колбасных изделий в соответствии с НД, разнообразен и обеспечивает необходимые качественные характеристики выпускаемой продукции. Применяются смеси на основе животных белков «GITPRO», на основе молочных белков «Protelac», соевые белки «Pro-Vo», смеси пищевые многофункциональные «БИОНЕКСТ», «РОНДАГАМ», «РУМИКС», «ИНЖЕКТАЛ», «ОПТИМИКС», «МИТПРО», комплексные пищевые добавки: «МИСТЕРМИТ», «АЙСФИКС», «БАКСОЛАН», красители пищевые «НЕОЛИН», вкусоароматические смеси: «РОНДА», «РОНДАМИТ», «БИОНЕКСТ», разработанные специалистами ГК «ПТИ», производства ООО «ПЛАТИНУМ АБСОЛЮТ», имеющие сертификаты качества ХАССП, ИСО 9001:2000. Также используются ингредиенты партнеров компании – «SFK Food A/S» (Дания), «Котион» (Китай), «Еврофраганс» (Испания), «Биотетра» (Бельгия), «Thermorphos» (Великобритания).

Предусмотрена взаимозаменяемость частичная или полная замена свинины на говядину и наоборот, что важно для производителей, выращивающих свинину, или для производства продуктов халяль. Что касается мусульманских продуктов – в некоторые рецептуры вместо шпика свиного введен жир-сырец говяжий, а также есть возможность производить из него аналог шпика. В документе содержатся допуски, позволяющие производителю при выпуске колбас по выбору использовать как белковые (соевые, животные, молочные), так и небелковые продукты (многофункциональные смеси, комплексные добавки, пищевые волокна) – отдельно или в сочетании, взамен друг друга, мясного сырья или сверх рецептуры.

Разработчиками ТУ подробно описаны все подготовительные операции и технологический процесс производства полукопченых и варено-копченых колбасных изделий. Документ содержит информацию об использовании белковых продуктов и других рецептурных ингредиентов, а также рецептуры и технологии производства аналогов сыра и шпика, различных жировых эмульсий, белково-жировых смесей, мясных эмульсий и гранул, эмульсий из куриной кожи и свиной шкурки, разработанные технологами ГК «ПТИ». Соотношения компонентов гелей, эмульсий аналогов шпика и сыра даны в виде таблиц, что должно облегчить пользователю работу с документом. В технологической

Таблица 2

Вид упаковки	Вид фасовки	Условия хранения	Срок годности, суток, не более	
			без консервантов	с консервантами
Полукопченые колбасы				
Весовые:	целыми изделиями в подвешенном состоянии	не выше 20 °С	3	8
		не выше 12 °С	10	15
Весовые в ящиках:	целыми изделиями	не выше 6 °С	15	20
		от −10 °С	90	90
В оболочках типа Амисмоук	целыми изделиями	не выше 6 °С	45	50
Под вакуумом или в модифицированной газовой среде	сервировочная нарезка	от 2 до 6 °С	10	15
	порционная нарезка		12	17
	целыми изделиями		45	50
Варено-копченые колбасы				
Весовые:	целыми изделиями в подвешенном состоянии	не выше 20 °С	5	10
		не выше 12 °С	15	20
Весовые в ящиках:	целыми изделиями	не выше 6 °С	30	35
		от −10 °С	120	120
В оболочках типа Амисмоук	целыми изделиями	не выше 6 °С	60	65
Под вакуумом или в модифицированной газовой среде	сервировочная нарезка	от 2 до 6 °С	10	15
	порционная нарезка		15	18
	целыми изделиями		60	65

инструкции представлена также таблица, содержащая информацию о степени измельчения каждого вида мясного сырья, входящего в состав колбасных изделий для каждого наименования продукта. Кроме традиционного способа посола мясного сырья, в документе предусмотрен предварительный посол с использованием функциональных смесей «ОПТИМИКС» и смесей на основе молочных белком «ПРОТЕЛАК», сохраняющих функциональные свойства мясного сырья и снижающих его себестоимость. Последовательность закладки сырья и ингредиентов при составлении фарша колбас оформлена также в виде таблицы, которая содержит перечень сырья и ингредиентов, наименования колбас и комментарии относительно приготовления фарша на мешалке и/или куттере (каждый способ приготовления разбит на два этапа). Кроме того, представлены основные принципы фаршесоставления полукопченых и варено-копченых колбасных изделий.

Все рецептуры колбасных изделий для удобства использования сформированы по группам продуктов в таблицы и вынесены в приложение к технологической инструкции.

Сроки годности колбасных изделий по ТУ для удобства пользователей представлены в табл. 2 и позволяют гарантировать стабильное качество готовой продукции. Кроме этого, предусмотрен пункт о возможности при использовании новых видов оболочек и упаковочных материалов установления производителем сроков годности продукции, при согласовании с разработчиком ТУ и уполномоченными органами.

Специалисты Группы компаний «Протеин. Технологии. Ингредиенты» надеются, что разработанный новый документ найдет широкий отклик у производителей мясопродуктов, и готовы оказать профессиональную поддержку по внедрению предложенных продуктов и технологий.

На сайте компании представлен перечень НД в количестве 32 документов для выработки колбасных изделий, ветчин, полуфабрикатов, консервов, продуктов из птицы и рыбы.

Всю нормативную документацию, в том числе ТУ 9213-034-54899698-08 «Изделия колбасные полукопченые и варено-копченые», можно приобрести в московском офисе компании, а также во всех ее дистрибуционных центрах. **П**



Компания: «Христиан Хансен»,
105187 г. Москва
ул. Щербаковская д.53, корп 17
телефон: (495) 221 05 06
Факс: (495) 221 05 15
www.chr-hansen.ru

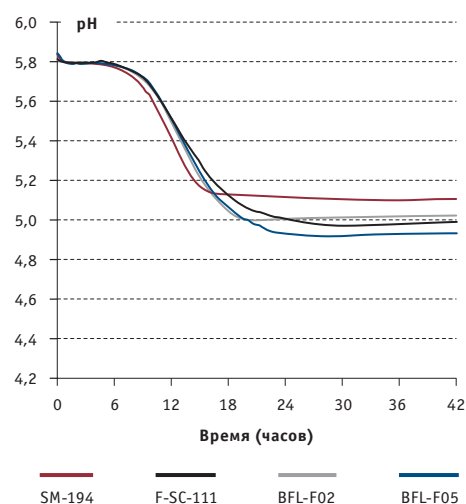
Уникальные свойства стартовых культур

В настоящее время мясоперерабатывающие предприятия предпочитают создавать сырокопченые продукты высокого качества, используя стартовые культуры и заменяя глюконо-дельта лактон (ГДЛ). Компания «Христиан Хансен» представляет широкий ассортимент культур, отвечающий требованиям российского рынка.

Вкусоароматический профиль стартовых культур:

- **Bactoform® SM-194** – сбалансированная стартовая культура, способствующая формированию у ферментированных колбас мягкого сбалансированного аромата
- **Bactoform® F-SC-111** – благодаря лактобактериям придает сырокопченым колбасам натуральный вкусовой профиль. Прекрасная культура для ферментированных колбас
- **BactoFlavor® BFL-F02** – придает колбасам очень мягкий средиземноморский аромат. Особенно подходит для сырья и колбас высокого качества
- **BactoFlavor® BFL-F05** – обладает схожими ферментирующими свойствами с F-SC-111, но придает сырокопченым колбасам более сдержанный вкусовой профиль

Описание стартовых культур



Приведенный график показывает падение уровня pH для четырех описанных выше культур, при использовании 0,4% декстрозы.

Необходимо отметить, что использование стартовых культур компании «Христиан Хансен» предоставляет следующие преимущества:

- контроль всего процесса ферментации;
- контроль падения уровня pH;
- стандартизированное качество;
- хорошую текстуру;
- сбалансированный аромат.

Культура	Bactoform®	Bactoform®	BactoFlavor®	BactoFlavor®
	SM-194	F-SC-111	BFL-F02	BFL-F05
Штаммы	5 штаммов • Lactobacillus • Pediococcus • Два вида staphylococcus • Дрожжи	2 штамма • Lactobacillus • Staphylococcus	2 штамма • Pediococcus • Staphylococcus	2 штамма • Lactobacillus • Новый вид staphylococcus
Скорость снижения уровня pH	Менее 24 ч	Менее 24 ч	Менее 24 ч	Менее 24 ч
Ферментируемые сахара	Декстроза Сахароза	Декстроза	Декстроза Сахароза	Декстроза
Дополнительная информация и преимущества	• Хорошая защита от патогенной микрофлоры и сальмонеллы достигается благодаря быстрому падению уровня pH	• Хорошая защита от патогенной микрофлоры и сальмонеллы достигается благодаря быстрому падению уровня pH	• Нужный вкусовой профиль может быть достигнут за счет регулирования температурных показателей. Подходит для использования в комбинации с ГДЛ	• Хорошая защита от патогенной микрофлоры и сальмонеллы достигается благодаря быстрому падению уровня pH

О компании «Христиан Хансен»

Компания «Христиан Хансен» была основана в 1874 году как компания, использующая биотехнологии при производстве натуральных ингредиентов для пищевой промышленности. В мясной промышленности ее сотрудники являются специалистами в производстве стартовых культур, красителей, консервантов, ароматизаторов и функциональных смесей. Обладая глубокими научными и практическими знаниями, «Христиан Хансен» концентрирует внимание на подборе разумных решений для своих партнеров. «Вместе мы создаем вкусные, полезные и безопасные мясные изделия», – подчеркивают в компании. **P**



ООО ТОРГОВЫЙ ДОМ «ПРОФУД»

НОВЫЕ УСЛОВИЯ – НОВЫЕ РЕШЕНИЯ!

Мы готовы предложить комплекс мероприятий для оптимизации производственных расходов:

- новые ингредиенты для мясоперерабатывающих комбинатов
- гибкие условия сотрудничества
- программы расчета экономичных рецептур
- консультации российских и венгерских технологов

Региональные представительства

Санкт-Петербург	8(812) 412-27-81, 412-23-49	Волгоград	8(8442)48-82-42
Ставрополь	8(8652)56-07-96	Новосибирск	8(3833)48-36-79, 48-36-39
Саратов	8(8452)62-48-02	Красноярск	8(3912)29-60-90
Н.Новгород	8(8314)66-20-23	Иркутск	8(3952)25-53-65
Воронеж	8(4732)60-45-52, 60-45-86		

ООО ТОРГОВЫЙ ДОМ «ПРОФУД»

Адрес: 140415, Московская область, г. Коломна, ул. Савельича, д.28;

E-mail: profood-kolomna@yandex.ru • Тел.: 8(495)972-27-47, 8(901)546-27-47, 8(496)614-60-84

www.profood.hu

комплексные пищевые добавки



Для производства варёных колбасных изделий, мясных деликатесов, ветчин, натуральных и рубленых полуфабрикатов.

Качество, которому доверяют!

129085, г. Москва, ул. Годовикова, д.9

Тел./Факс: (495) 232-20-01

E-mail: main@milord.ru

WWW.MILORD.RU

Милорд®





Авторы: **Группа компаний «Союзснаб»
Департамент продаж
мясного направления**

Контакты: **Группа компаний «Союзснаб»**
143400, МО, г. Красногорск, Ильинский туп., д. 6
тел.: +7 (495) 937-87-37 (многоканальный),
+7 (495) 937-87-44 (отдел продаж),
+7 (495) 937-87-60 (отдел развития),
e-mail: delar@ssnab.ru
www.delaroma.ru
www.ssnab.ru

Эффективная рецептура вареной колбасы «докторская оригинальная»

Вареные колбасы являются самыми популярными продуктами. Всем с детства хорошо знаком вкус «Докторской», «Молочной», «Любительской».

При сохраняющемся стабильном спросе на эти виды вареной группы их остро коснулась основная проблема мясоперерабатывающей промышленности – значительно возросшая цена на основное сырье. Многие отечественные производители оказались между «молотом» – изготовить вареные колбасы согласно высоким стандартам сформированных вкусовых традиций и качества фаршевой структуры, и «наковальней» – сохранить уровень себестоимости, позволяющий «быть в рынке», не взвинчивая отпускные цены.

В связи с этим возникла необходимость создания высоко рентабельного продукта с частичной заменой мясного сырья, сохранившего при этом высокие органолептические и функциональные показатели.

Специалисты группы компаний «Союзснаб», исходя из сложившейся сегодня ценовой политики на рынке сырья и ингредиентов, предлагают решать проблемы при создании качественного мясного продукта с помощью продуктов из коллекции вкусо-ароматических добавок Del'Ar и стабилизационных систем «Гелеон» производства компании «Зеленые линии» – структурного подразделения ГК «Союзснаб».

Использование ароматических добавок коллекции Del'Ar или их композиций в мясной продукции с заменами мясного сырья позволяет получить достаточно яркие и насыщенные вкусы.

На примере рецептуры вареной колбасы «Докторская оригинальная» предлагаем рассмотреть применение ингредиентов компании с целью создания вкусного и рентабельного продукта. Данный продукт будет доступным по цене



и при этом достойным носить имя запомнившегося с детства вкуса «Докторской» колбасы. Экономия достигается за счет замены мясного сырья на экономичное: эмульсия шкурки, изолят соевого белка, белково-жировая эмульсия, животный белок.

Комплексные вкусо-ароматические добавки коллекции Del'Ar и стабилизационные системы «Гелеон» пользуются большой популярностью при производстве вареных колбасных изделий за счет широкого спектра функциональных свойств.

Добиться высоких органолептических показателей в рецептуре вареной колбасы «Докторская оригинальная» позволяет применение комплексной вкусо-ароматической добавки Докторская Del'Ar 10.07.101 N, а функциональных показателей – совместное применение стабилизационных систем «Гелеон».

Докторская Del'Ar 10.07.101 N – комплексная вкусо-ароматическая добавка для вареных колбасных изделий типа «Докторская» с заменой мясного сырья до 40%. Вкусовое направление – кардамон, мускатный цвет.

Рецептура вареной колбасы «Докторская оригинальная»

Наименование сырья, приностей и материалов	Норма для вареной колбасы «Докторская оригинальная»
Сырье несоленое, кг	
Говядина 1 сорт	24,5
Свинина полужирная	20
Эмульсия шкурки	7
Белково-жировая эмульсия	15
Изолят соевого белка «Денсоя» гидратированный	15
Животный белок	1,5
Вода на животный белок	12
Молоко сухое	3
Яйца	2
ИТОГО:	100
Влага технологическая	25
Приности и материалы, г (на 100 кг несоленого сырья)	
Соль поваренная пищевая	2100
Нитрит натрия	7,5
Стабилизатор Гелеон 101 С	500
Стабилизатор Гелеон 184 М	500
Комплексная добавка Докторская Del'ar 10.07.101 N	1300
Ароматизатор Ветчина Del'ar 10.06.163	250
Краситель	100
ВАД Мускатный орех Del'Ar 10.07.560 Д	60

Основные преимущества использования комплексной вкусо-ароматической добавки «Докторская Del'Ar 10.07.101 N»:

- работает на рецептурах с заменой мясного сырья до 40%;
- придает продукту традиционный вкус и аромат колбасы «Докторской» с нотой кардамона;
- не требует изменения технологического процесса при производстве колбасных изделий.

Для достижения оптимального вкуса и аромата готового продукта, выработанного по рецептурам с заменой мясного сырья, рекомендуется дополнительное использование ароматизаторов и экстрактов коллекции Del'Ar из расчета 1-3 г/кг фарша. Поэтому в данной рецептуре присутствуют: ароматизатор Ветчина Del'Ar 10.06.163 и экстракт мускатного ореха Del'ar 10.07.560 Д.

Применение стабилизирующих комплексных добавок «Гелеон» на основе синергетических смесей гидроколлоидов является одним из эффективных способов решения проблем использования мясного сырья с пониженной водосвязывающей способностью. Преимущества применения добавок

этой серии определены их высокой функциональностью (водоудерживающая способность, стабилизация водо-жиро-белковой эмульсии, седиментационная устойчивость и т.д.), простотой применения и отсутствием привкуса в готовом продукте.

Стабилизатор Гелеон 101 С – стандартизированная композиция из гидроколлоидов. Стабилизатор Гелеон 101 С рекомендуется использовать при производстве эмульгированных мясных продуктов (вареные колбасы, сосиски, сардельки) – 0,1-0,5% (к массе фарша) для контроля процесса синерезиса полученной эмульсии, профилактики бульонно-жировых отеков.

Стабилизатор Гелеон 184 М – многофункциональная система на основе каррагинана и камедей, как рецептурный компонент создает плотный продукт с хорошей «кусаемостью».

Целевое назначение Гелеона 184 М заключается в стабилизации фаршей для эмульгированных мясных продуктов – как в холодном состоянии, так и при термообработке. Способность используемой в составе стабилизатора Гелеон 184 М композиции гидроколлоидов после термообработки и последующего охлаждения образовывать эластичные гели обеспечивает однородную, плотную структуру готового продукта и препятствует его синерезису, тем самым повышая привлекательность продукта для потребителя.

Стабилизатор Гелеон 184 М рекомендуется использовать при производстве мясных изделий – 0,1-0,6% по отношению к общей массе фарша, в зависимости от жирности сырья, рецептуры, уровня использования немясных ингредиентов и желаемого выхода.

Совместное применение стабилизаторов Гелеон 101 С и Гелеон 184 М в рецептурах вареных колбас с заменой основного сырья позволяет получить плотную структуру с хорошей «кусаемостью», повышает выход готового продукта, снижает себестоимость.

По данной рецептуре технологи компании неоднократно проводили производственные выработки на российских мясоперерабатывающих предприятиях, которые получили у специалистов положительные отзывы по заявленным показателям полученного продукта.

Использование ароматических добавок коллекции Del'Ar и стабилизационных систем «Гелеон» – одно из направлений эффективного решения проблемы создания оптимального по цене и качеству продукта в условиях кризиса. Разноплановость и гибкость ассортимента добавок позволяют не просто разработать продукт в заданном ценовом сегменте, но и сделать его привлекательным для покупателя.

Специалисты группы компаний «Союзснаб» всегда готовы оказать консультационную и технологическую поддержку партнерам, разработать продукт по конкретному техническому заданию производителя, предоставив ему возможность убедиться в высоком качестве продукта европейского уровня, созданного российской компанией. ■



ООО «Эдельвейс»

Снабжение предприятий пищевой промышленности

Эдельвейс - снижение издержек за счёт инноваций.

Технологичные фиброзные и коллагеновые оболочки – возможность снизить издержки по сравнению с использованием традиционных оболочек.

Фиброзные оболочки с антибактериальным покрытием – возможность увеличить сроки реализации и дольше сохранять товарный вид Вашей продукции.

Практические рекомендации наших специалистов – возможность снизить потери за счет подбора терморежимов, оптимальных для фиброзных, целлюлозных, коллагеновых оболочек.

Приглашаем Вас на выставку
АГРОПРОДМАШ-2009
наш стенд 22 D 50
второй зал, павильон №2



**АНТИКРИЗИСНОЕ
ПРЕДЛОЖЕНИЕ**

www.edelweiss-clips.ru

191186, Россия, г. Санкт-Петербург, Конюшенная площадь, д. 2-Д.
Наши телефоны: (812) 740 30 65 | (812) 97336 93
Наш факс: (812) 740-30-65



РЯД НАШИХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ

DOMINIONI
PUNTO & PASTA

Оборудование для промышленного производства пельменей и вареников.



Надежная круглосуточная эксплуатация.
Любой способ приготовления теста.
Самые востребованные формы изделий.



www.pptk.ru

ППТК

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

КНИГИ ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ

ИЗДАТЕЛЬСТВО
ПРОФЕССИЯ

Вниманию специалистов пищевой промышленности!

СОВРЕМЕННЫЕ ПИЩЕВЫЕ ИНГРЕДИЕНТЫ

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ

Сарафанова Л. А.
208 стр., илл., табл.

- Белковые вещества
- Пищевые волокна
- Углеводные компоненты
- Вкусоароматические вещества



Заказать книги Вы можете:

по электронной почте:
bookpost@professija.ru

по тел./факсу:
(812) 740-12-60, 251-46-76

почтой по адресу:
191002, Санкт-Петербург, а/я 600

Информация о других книгах
и заказ on-line на сайте

www.professija.ru

Аннотация

В книге описаны современные ингредиенты на основе молочных, сывороточных, растительных белков, а также белков соединительной ткани, их гидролизатов, сахаристых крахмалопродуктов, растворимых и нерастворимых пищевых волокон, продуктов расщепления дрожжевых клеток и жиров. Некоторые главы посвящены новым аспектам применения известных ингредиентов (сухого молока, сухих сливок), их товарным формам, фальсификации и заменителям. Описаны функциональные свойства ингредиентов, используемых как сырье для производства продуктов здорового питания. Особенно полезным для практических специалистов (технологов, разработчиков) является возможность с помощью описанных в книге ингредиентов и рецептур снижать себестоимость продукции, расширять ее ассортимент и облегчать ведение технологического процесса.

Книга предназначена для технологов и других специалистов пищевых производств, а также для студентов и преподавателей пищевых специальностей.

ЗАКАЖИТЕ БЕСПЛАТНЫЙ КАТАЛОГ НАШИХ ИЗДАНИЙ!

Автор:



Семен Эпштейн,
управляющий партнер юридического бюро
«Падва & Эпштейн»

В зоне риска

*Рейдер*ов часто называют «санитарами леса». В это определение вложен жесткий и реалистичный смысл. Те, кто богаче и умнее, захватывают остальных, это закон бизнеса.



Для России мировой кризис – это неплатежи, кредиторская задолженность даже добросовестных контрагентов и налогоплательщиков. Каждый день сообщают о том, что один концерн закрыл свое подразделение, другой приобрел акции конкурента. Растет число «черных» сделок, но о них мы сможем узнать только тогда, когда нарушители уже будут наказаны.

Кризисное обострение

Цель рейдерства – поглощение предприятия. В лучшем случае неудачное рейдерство превращается в гринмейл – корпоративный шантаж. В России недружественное поглощение означает приобретение компании-цели с использованием как законных, так и незаконных методов, но всегда против воли собственника.

В роли захватчика чаще всего выступает специальная команда, профессионально подготовленная команда. Другой вариант – банк или инвестор, который понимает, что не получит свои деньги, действуя по стандартному варианту. Наконец, третий – конкурент, который поглощает более слабого коллегу.

Зачастую должник считает, что его защитит собственная юридическая служба. Однако даже самые квалифицированные внутренние юристы не смогут защитить предприятие, так как их специализация – текущая работа по правовому сопровождению бизнеса. Они – отличные тыловики. Мы же говорим о войне. На этой войне действуют команды, «заточенные» на то, чтобы в кратчайшие сроки получить контроль над финансово ослабленными предприятиями. Противостоять им могут только юридические фирмы, специализированные на противодействии захватам.

В кризис идет активный передел собственности, а значит, более активно и рейдерство. В период

кризиса часто прибегают к банкротству как инструменту, позволяющему сменить руководство предприятия и продать активы.

В принципе нормальная работа кредитора и должника, при взаимном доверии и добросовестности партнеров, начинается с переговоров, с поиска возможностей реструктуризации задолженности (отступное, отсрочка, рассрочка платежа и т.д.).

Но надо понимать, что среди кредиторов, которые сегодня сетуют на невыполнение условий договоров, весьма высок процент тех, кто изначально настроен не на то, чтобы «просто» вернуть свое, а намерен войти в бизнес и получить над ним контроль. Для таких «инвесторов» сейчас сложилась максимально благоприятная ситуация! Причем совершенно понятно, что часто эти банки и инвестиционные компании не имеют амбиций становиться заметными игроками на новом для себя рынке. Если имеется некое третье лицо, которое заинтересовано в том или ином земельном активе (а таковое всегда найдется), для него этот актив и приобретается и в конечном счете перепродается. В этом случае кредитору нет никакого резона начинать переговоры с заемщиком о реструктуризации даже самого небольшого долга: проще сразу забрать этот актив под потенциального покупателя.

Рейдерские схемы: просто и эффективно

Сегодня рейдеры используют в основном две очень простые и эффективные схемы захвата вожделенной собственности: банкротство через скупку долгов, а также залог и продажу имущества.

Первый начинается с изучения долговых обязательств компании-цели, приобретения кредиторской задолженности у контрагентов должника. Кстати, в кризис задолженность будет продана с хорошим дисконтом.

Затем создаются условия для применения санкций к должнику (например просрочка платежа) или предъявляется к оплате значительный долг, а может и просто много мелких сумм от нескольких кредиторов.

На этом этапе кредитору очень просто обратиться в суд с заявлением о признании предприятия-должника банкротом. Для этого нужно только просрочить на три месяца сумму в 100 тыс. руб., собрать минимум документов. Тот, кто первым обратился с заявлением в суд, имеет приоритет в назначении арбитражного управляющего.

Управляющий может реализовать активы подставным компаниям, может на годы сдать землю и оборудование в аренду – в любом случае должник работу закончил. Вторая схема, залог и продажа имущества, может быть эффективной, так как кредитор получает в залог крупный актив (в первую очередь земельные участки и здания), причем его залоговая стоимость ниже рыночной по соглашению сторон договора. Обычно

Даже самые квалифицированные внутренние юристы не смогут защитить предприятие.

деньги займы сельхозпредприятиям дают или банки, или крупные компании, специализирующиеся на приобретении земельных активов, пользуясь временными затруднениями или неграмотностью законного владельца. Неспециалисту не прочитать кредитный договор и договор залога так, чтобы сразу понять: где те условия, от которых лучше отказаться?

Кредитору нетрудно заставить заемщика нарушить условия договора. Например, по договору надо было немедленно известить о том, что поручитель может стать неплатежеспособным, а заемщик не известил. А кредитор уже знает об этом и тут же останавливает кредитную линию, идет в суд расторгать договор и обращать взыскание на предмет залога. Крупный актив переходит по заниженной цене сначала первому приобретателю, а потом тому, кому изначально предназначался.

Защищайтесь!

Для того чтобы не стать жертвой рейдеров, необходимо прежде всего обеспечить грамотное строение корпоративной структуры: холдинг, финансово-промышленная группа, взаимоотношения материнской и дочерних компаний, взаимное владение акциями и долями участия в бизнесе. Распределить бухгалтерские, юридические и аудитор-

ские функции между предприятиями, позволяющие сохранить их «на безопасной территории». Это определяет половину успешной защиты.

Залог вашей безопасности – правильно составленные внутренние документы, в первую очередь – о компетенции органов управления, которые принимают принципиальные для жизни предприятия решения. Если документы в порядке, необходимо проанализировать права на активы, чтобы знать, чем владеешь, а также сомнительные условия кредитных и лизинговых договоров, чтобы ревизовать все обеспечивающие обязательства (залог, поручительство, банковская гарантия, условия о неустойках и т. д.).

Обычно защита начинается, когда на предприятие уже напали, и времени критично мало. Если время есть, необходимо грамотно выстроить внутреннюю работу компании с кредиторской задолженностью, контролировать суды по взысканию денежных средств и нематериальные споры.

За поглощение компании с использованием незаконных методов предусмотрены меры административной и уголовной ответственности.

При отсутствии специального состава рейдерства совершаемые захватчиками действия квалифицируются согласно Уголовному кодексу РФ в зависимости от субъекта, участвующего в организованной преступной группе (ОПГ). Например, если им являются судьи, нотариусы, аудиторы, государственные и муниципальные служащие, то речь ведется о регистрации заведомо незаконных сделок с землей, злоупотреблении полномочиями или их превышении частными нотариусами и аудиторами, получением взятки, служебным подлогом, вынесением судьей заведомо неправосудного судебного акта.

Если субъектом выступает силовая поддержка ОПГ, уголовно наказуемы преступления против жизни и здоровья, умышленное (и по неосторожности) уничтожение или повреждение чужого имущества, злоупотребление должностными полномочиями или их превышение сотрудниками милиции и служащими частных охранных и детективных служб, привлечение заведомо невиновного к уголовной ответственности.

За преступления меньшей тяжести ответственность установлена Кодексом РФ об административных правонарушениях.

Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» неоднократно подвергался изменениям, и в текущем году в силу вступили поправки, которые демонстрируют явное намерение государства защитить предприятия от рейдерских захватов. В первую очередь, это субсидиарная ответственность по долгам компании контролирующих должника лиц, ужесточение требований к арбитражному управляющему при назначении судом и к его действиям, ограничение вознаграждения ему и таким привлеченным лицам, как юристы, бухгалтеры, аудиторы и др., сокращение круга платежей, погашаемых вне очереди.

Кроме того, теперь рассмотрение судом всей документации должника о работе за трехлетний период проводится до установления наблюдения на предприятии, срок конкурсного производства сократился до 6 месяцев, увеличились возможности по оспариванию сделок должника, в том числе «подозрительных сделок», расширился перечень сведений, публикуемых в ходе банкротства.

С 1 июля этого года существенно изменен Гражданский кодекс, Федеральный закон «Об обществах с ограниченной ответственностью» и Федеральный закон «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей».

В числе принятых антирейдерских шагов – уточнение порядка увеличения и уменьшения уставного капитала общества, введение регистрации залога долей в уставном капитале общества в ЕГРЮЛ. Существенно осложнился порядок перехода доли участника общества (или ее части) в уставном капитале к другим членам общества и третьим лицам. В частности, теперь необходимо нотариальное удостоверение сделок, которые ранее заключались в простой письменной форме.

Закон «Об акционерных обществах» дополнен нормами, направленными на расширение прозрачности обществ, и в настоящее время продолжает меняться.

Федеральный закон «О внесении изменений в некоторые законодательные акты» затронул не только ряд федеральных законов, но и Арбитражный процессуальный кодекс, Налоговый, Трудовой кодекс, Кодекс об административных правонарушениях. В целом изменения связаны с вопросом о «корпоративных войнах» и вступают в силу в октябре этого года. **МС**



В ЗОНЕ РИСКА ПРЕДПРИЯТИЯ, КОТОРЫЕ:

- имеют непродуманную или устаревшую корпоративную структуру;
- в составе акционеров имеют много мелких миноритариев;
- не оформили права на ценные активы (предприятия, земли, здания, пакеты акций и т. д.) или владеют активами с «погрешностями» (нарушениями при вводе в оборот, приобретении, оформлении);
- имеют значительную кредиторскую задолженность, а обычно к этому приводит отсутствие элементарного внутреннего порядка работы с кредиторами (исполнения хозяйственных договоров).



Авторы:



Игорь Демин,
директор CSB-System
в России



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

Компания: **CSB-System в России:**

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

127434, г. Москва,
ул. Немчинова, 1/25, вход 2, офис 1,
тел.: +7 (495) 97-79-491,
факс: +7 (495) 97-79-854

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

Новый проект «Белгранкорм»: теория и практика

В июле прошлого года в Белгородской области было закончено строительство современного предприятия по убою и первичной переработке скота. Речь идет о новом убойном производстве агрохолдинга «БЭЗРК-Белгранкорм».

Оптимизируй бизнес!

Решение строительства современной бойни для свиней и КРС было основано на желании наилучшего использования развитой на протяжении многих лет инфраструктуры и оптимального обслуживания клиентов. Для выполнения поставленных целей руководством предприятия был начат проект по внедрению и использованию на новом убойном производстве отраслевого IT-решения.

На фоне многочисленных поставщиков особенно выделилась немецкая компания CSB-System, в первую очередь благодаря ярко выраженной отраслевой направленности, функциональной комплексности и гибкости предлагаемого IT-решения. Кроме этого, свою роль сыграл более чем 30-летний опыт компании в пищевой, особенно в мясной, сфере, а также многочисленные положительные отзывы клиентов CSB-System по всему миру.

Решение для убои свиней и КРС

Новое производство имеет комбинированную линию для убои, рассчитанную на 120 свиней и 25 голов КРС в час. Животные поставляются из собственных свиноводческих хозяйств агрохолдинга или принимаются от внешних поставщиков. В момент приема свиньям одной поставки на спину наносится номер поставки (партии), который позже регистрируется в системе CSB и обеспечивает точное отнесение животного к конкретной партии. Животные одной поставки регистри-



Станция классификации CSB-System

руются по партиям и направляются в боксы предубойного содержания.

Крупный рогатый скот принимается и регистрируется в системе по каждому отдельному животному, благодаря чему обеспечивается точная прослеживаемость данных.

Затем туши убитых животных автоматически классифицируются системой CSB на станции классификации (см. фото 1). Субпродукты помещаются в ящики, взвешиваются, этикетировываются и направляются на склад. По мере поступления заказов субпродукты упаковываются и снабжаются этикеткой, соответствующей требованиям конкретного клиента. Вслед за классификацией осуществляется проводка свиных полутуш согласно торговому классу на склад мясного сырья, где учет ведется также по сроку хранения мяса. Расчеты с поставщиками скота проводятся в традиционной форме на основании результатов классификации, то есть в зависимости от торгового класса (качества) мясного сырья.

Решение для разделки

Отгрузка свиных полутуш со склада мясного сырья в отдел разделки или непосредственно на продажу осуществляется в соответствии с планами разделки

и продаж. Процесс разделки основывается на данных, полученных в результате ее планирования, основой для которого являются, в свою очередь, предварительно заложенные в системе CSB схемы разделки. Параллельно с планированием разделки в системе выполняются предварительная калькуляция себестоимости получаемой продукции. Благодаря этому все оказывающие влияние на цену составляющие конечного продукта могут быть предварительно рассчитаны и подвержены анализу. На станции входа на разделку (см. фото 2) вызывается соответствующее производственное задание. На этой станции регистрируется запланированное количество сырья со всеми важными фактическими данными при входе на разделку.



Вход на разделку

Выход из разделки (см. фото 3) осуществляется полуавтоматически на двух станциях. Их сотрудники идентифицируют артикул, выбирают его на экране промышленного компьютера, при этом автоматически регистрируя в системе CSB вес продукта. Ящики с отдельными продуктами разделки с помощью управления адресацией системы CSB направляются с этих станций в соответствующие отделы. Благодаря регистрации всех данных обеспечивается надежная прослеживаемость.



Выход из разделки

По завершению обработки каждой партии разделки в системе проводятся количественные и стоимостные расчеты по партии. Благодаря этому возможен точный анализ процесса разделки.

Упаковка и отгрузка товара

Пройдя отдел разделки, путь готовых мясных полуфабрикатов разделяется на два направления: одна часть продукции транспортируется в зону вакуумной упаковки, упаковки в лоток в защитной атмосфере охлажденных полуфабрикатов, другая – в зону упаковки в картонные коробки для последующего замораживания. Упакованная в вакууме и в лотке продукция снабжается этикеткой, которая может распечатываться в соответствии с требованиями конкретного клиента (этикетирование под клиента), и укладывается в картонные коробки. Короба снабжаются суммарной этикеткой и в таком виде передаются на склад готовой продукции.

Мясные полуфабрикаты на втором участке укладываются в картонные коробки, которые автоматически транспортируются конвейером к туннелю шоковой заморозки. На пути к этому туннелю располагается полуавтоматическая станция, где осуществляется идентификация продуктов и этикетирование коробов.

На основе зарегистрированных в системе CSB заказов клиентов распечатываются соответствующие листы комплектации заказов. Свиные полутуши или упакованная в картонную тару продукция регистрируется в момент ее отгрузки, и распечатывается вся необходимая транспортно-сопроводительная документация. В завершение данные по отгруженным товарам в электронном виде передаются во внешнюю систему бухгалтерии, используемую на предприятии.

Управление качеством

На новом убойном производстве используется обширный модуль управления качеством системы CSB. К важным показателям качества относятся показатель pH и температура мяса, оказывающие существенное влияние на свойства сырья. Поэтому эти показатели измеряются несколько раз по ходу процессов, а именно в момент классификации свиных полутуш, на входе в шоковый туннель заморозки и на второй день хранения на складе мясного сырья, и надежно сохраняются в системе CSB.

Модуль управления качеством системы CSB предоставляет в распоряжение многочисленных возможности для проведения расчетов и анализов, например по частоте обнаруженных в процессе разделки отклонений, по качеству или по частоте и причинам возвратов продукции от конкретного клиента и т.д.

Он ориентирован на процессы и полностью интегрирован в ERP-решение и, таким образом, является оптимальным инструментом для практического соблюдения национальных и международных стандартов качества и непрерывной оптимизации процессов.

Благодаря использованию единого специализированного отраслевого IT-решения CSB-System новое убойное производство агрохолдинга БЭЗРК-Белгранкорм смогло реализовать следующие преимущества.

- Оптимальное управление материальным хозяйством.
- Интегрированное управление закупками и контроль производственного процесса.
- Надежная предварительная калькуляция и анализ полученных результатов для всех продуктов.
- Анализ рентабельности по каждой группе товаров и по каждому клиенту.
- Оптимизация ведения складского хозяйства.
- Исключение ошибок и манипуляций.
- Интегрированное управление качеством.
- Непрерывная прослеживаемость партий.
- Независимый от человеческого фактора контроль в режимах онлайн и реального времени.
- Оптимизация администрации благодаря исключению двойной регистрации информации и более гибкому использованию персонала. ■

Секрет успеха заложен в системе

IT-решение для всего
Вашего предприятия



Используйте Ваш шанс и
познакомьтесь с
IT-решением в сфере
бизнеса для
производственных и
торговых предприятий
мясной отрасли

Посетите нас на выставке
АГРОПРОДМАШ-2009

с 12 по 16 октября 2009
в ЦВК «Экспоцентр»,
в павильоне 2, зале 2
на стенде 22с15



CSB-System в России

127434 г. Москва
ул. Немчинова 1/25
вход 2, офис 1
Тел. +7 495 9779491
Факс +7 495 97798 54
info-rus@csb-system.com
www.csb-system.com



CSB-System
INTERNATIONAL

Компания: «САФИ консалтинг»

Не всегда можно быстро найти ответ на вопрос, касающийся конкретной ситуации, особенно если для этого приходится вчитываться в постановления и кодексы. Понимая это, редакция журнала собрала актуальные для бизнеса вопросы и попросила ответить на них специалистов «Сафи-консалтинг».

Вы спрашивали – мы отвечаем



Существуют ли способы сократить затраты компании в части информационных технологий без снижения качества работы?

ОТВЕЧАЕТ

Гуторов Кирилл, директор по ИТ

При попытке сократить затраты, в том числе по ИТ-статьям, важно не переусердствовать, ведь лишившись того или иного средства автоматизации или должной поддержки (что почти равнозначно), пользователь столкнется с большими трудностями в работе, нежели при внедрении этих самых средств. Поэтому к вопросу сокращения затрат на информационные технологии нужно подходить с пониманием, какие процессы в организации критически и коммерчески важны, а какие необязательны.

Для начала необходимо разобраться с внутренней ИТ-службой: какова ее численность и какие задачи она выполняет? Если в компании есть команда программистов, которые занимались доработкой информационной системы

со времен ее внедрения, стоит проанализировать рентабельность их содержания по сравнению с обслуживанием у одной из аутсорсинговых компаний, предлагающих услуги по поддержке и сопровождению информационных систем. В этом варианте есть как преимущества, так и недостатки.

В средних и крупных компаниях расходы на связь составляют немалую долю затрат на ИТ. Как правило, выбрав поставщика услуг, мало кто анализирует предложения на рынке связи в дальнейшем. Поэтому на практике нередко бывает, что предприятие платит, например, за Интернет, цену выше, чем средняя цена в регионе. Необходимо постоянно анализировать все предложения, подходящие компании по качеству. Рынок не стоит на месте, и провайдеры меняют и расширяют тарифную сетку, при этом нередко оставляя уже подключенные компании на старых, невыгодных для них тарифах.

Также необходимо проанализировать трафик телефонных переговоров и передачи данных в Интернет. Как показывает практика, не менее 40% трафика – личные звонки или трафик в Интернет, не связанный с работой. Следовательно, если это еще не сделано в компании, необходимо лимитировать доступ к коммуникациям исходя из служебных потребностей департаментов компании.

Целесообразно пересмотреть порядок закупок и выбор поставщиков услуг и оборудования. Производить закупки следует на тендерной основе, выбирая таким образом наилучшее по ряду заранее определенных критериев, в том числе по цене предложения. Стоит проанализировать затраты на содержание оборудования и поддержку программных средств. На практике нередко бывают случаи, когда только после детального анализа расходов на эту статью выясняется, что, например, один и тот же принтер ломается каждый месяц и на ремонт тратится 50% его стоимости ежемесячно. Следовательно, в данном случае целесообразней купить новый принтер, вероятность поломки которого будет в несколько раз ниже.

При сокращении затрат на ИТ необходимо подходить к каждой статье внимательно и принимать решения только после детального анализа. Также не стоит забывать, что внедряя новые средства автоматизации, можно сэкономить на затратах в других департаментах, повысить контролируемость и управляемость бизнеса.



У нашего предприятия на балансе числится здание, которое было приобретено в собственность на вторичном рынке у другого предприятия, приватизировавшего его ранее. Срок выкупа собственником здания у государства и земельного участка, на котором оно расположено, в соответствии с Земельным кодексом РФ истекает 1 января 2010 года. Имеет ли право наша компания выкупить участок по льготной цене?

ОТВЕЧАЕТ

Аристов Олег,
директор юридического департамента

Согласно части 1 ст. 36 Земельного кодекса РФ граждане и юридические лица, имеющие в собственности здания, строения, сооружения, расположенные на земельных участках, находящихся в государственной или муниципальной собственности, имеют исключительное право на приватизацию таких земельных участков. Данный вопрос особенно актуален сейчас, так как срок выкупа земельных участков по льготным ценам истекает 1 января 2010 года (ст. 2 Федерального закона от 25.10.2001 №137-ФЗ, далее – Вводный закон).

В свое время Пленум ВАС РФ в п. 9 Постановления от 24.03.2005 №11 разъяснил порядок определения цены земельного участка, находящегося в государственной или муниципальной собственности и приобретаемого по договору купли-продажи, заключаемому в соответствии со ст. 36 Земельного кодекса РФ. Как указал Пленум, в этом случае нужно руководствоваться Вводным законом, который содержит императивную норму о конкретных условиях определения стоимости земельного участка. Напомним, что он устанавливает два отдельных порядка определения цены для двух категорий собственников.

Первый порядок (п. 1 ст. 2 Вводного закона) предусматривает льготные расценки на выкуп земли и распространяется на следующих собственников:

- которые приобрели на таких землях собственность, отчужденную из государственной или муниципальной собственности;
- возвели новую собственность вместо ранее снесенной;
- у которых право собственности на объекты возникло до вступления в силу Земельного кодекса.

Для остальных собственников установлен иной порядок определения цены без льготной составляющей (п. 2 ст. 2 Вводного закона).

В Вашей ситуации, когда объект недвижимости, расположенный на участке земли, был изначально приватизирован организацией, которая затем продала этот объект обществу, достаточно часто возникают споры с Управлением земельных ресурсов муниципального образования (далее – Управление) о цене выкупаемого участка земли.

При этом, как правило, Управление отказывает предприятию в праве на выкуп земельного участка по льготной цене, мотивируя тем, что общество нельзя отнести к льготной категории собственников, поскольку объект недвижимости приобретен не в результате приватизации государственной или муниципальной собственности, а по договору купли-продажи на вторичном рынке.

До настоящего времени судебная практика по данному вопросу складывалась противоречиво: часть судов отказывала вторичным собственникам недвижимости в принятии решения в их пользу, часть решений принималась в их пользу.

Но совсем недавно в споре с чиновниками Управления ВАС РФ поставил жирную точку.

Так, Президиум ВАС РФ в Постановлении от 09.04.2009 №14649/08 принял сторону общества и счел уважительными следующие аргументы, которые могут быть необходимы вашему предприятию в случае возникновения спора с чиновниками Управления.

Право собственника на льготу обусловлено отчуждением недвижимого имущества в процессе приватизации государственных (муниципальных) предприятий.

При этом не важно, приобретена недвижимость непосредственно при приватизации или на вторичном рынке. Основопологающим является тот факт, что первоначально она была выкуплена у государственного (муниципального) образования.

Следовательно, собственник недвижимости имеет право на получение земли, расположенной под ней, по льготной цене независимо от того, признается он первоначальным собственником или приобрел ее на вторичном рынке. Необходимым условием для этого является факт выкупа недвижимости, в том числе третьим лицом, у государственного (муниципального) образования.

Таким образом, принятое в пользу вторичного собственника Постановление Президиума ВАС РФ должно стать основополагающим для судов в спорах о льготной цене на землю.





Наш работник был направлен руководством в командировку на четыре дня. Авиабилет был приобретен на воскресенье – выходной день. Прошу разъяснить, как правильно оформить и учесть такую командировку.

ОТВЕЧАЕТ

Григорьев Сергей,
начальник отдела аудита

Давайте разобьем ответ на две части: общие требования к оформлению командировок и специфические вопросы, возникающие в Вашей ситуации.

В первой части напомним, что служебная командировка это поездка работника по распоряжению работодателя на определенный срок для выполнения служебного поручения вне места постоянной работы (ст. 166 ТК РФ). Она начинается с оформления командировочных документов (мы не рассматриваем случай с командировкой менее суток), к которым относятся:

- служебное задание для направления в командировку и отчет о его выполнении;
- приказ (распоряжение) о направлении работника в командировку;
- командировочное удостоверение.

Таким образом, перед направлением сотрудника в командировку необходимо оформить эти документы (исключение – командировочное удостоверение, если командировка

осуществляется за пределы территории Российской Федерации в государства, не являющиеся участниками СНГ) и выдать денежный аванс на командировочные расходы (п. 10 Постановления Правительства Российской Федерации от 13.10.2008 №749).

При направлении работника в служебную командировку ему гарантируются сохранение места работы (должности) и среднего заработка, а также возмещение расходов, связанных со служебной командировкой: расходы по проезду, расходы по найму жилого помещения, суточные, иные расходы, разрешенные работодателем. Для того чтобы правомерно выплачивать названные расходы, организация должна разработать положение о служебных командировках (либо это может быть коллективный договор), где устанавливаются размеры (нормы) этих расходов, а также порядок из выплаты (ст. 167 ТК РФ).

По возвращении из командировки сотрудник в течение трех рабочих дней обязан представить командировочное удостоверение (если такое требовалось), отчет о выполненной работе, авансовый отчет и к нему документы, подтверждающие расходы, связанные с командировкой.

Теперь перейдем ко второй части ответа. Начало командировки определяется днем выезда, то есть датой отправления поезда, самолета, другого транспортного средства из населенного пункта, где располагается место постоянной работы (п. 4 Постановления №749). Следовательно, если работник отправился в командировку в воскресенье (об этом говорит дата авиабилета), то этот день включается в срок его командировки и это очень важный момент, на который следует обратить особое внимание. Суть вопроса в следующем: по общему правилу за работником за время нахождения в командировке сохраняется средний заработок за все дни работы по графику командирующей организации, а также за дни нахождения в пути (п. 9 Постановления №749). Иначе говоря, средняя заработная плата командированному лицу начисляется за рабочие дни по графику Вашей организации, а за выходные дни она не начисляется, за исключением следующих случаев:

– работник специально командирован для исполнения задания (работы) в нерабочие дни;

– за время нахождения командированного сотрудника в пути, в том числе за время вынужденной остановки в пути.

А сейчас самое время вспомнить о правилах оплаты труда в выходные и нерабочие праздничные дни, установленных главным нормативным документом в области труда – ТК РФ. Согласно ст. 153 ТК РФ работа в выходной или нерабочий праздничный день оплачивается не менее чем в двойном размере. Данная норма повторяется и в п. 5 Постановления №749. Таким образом, если ваш работник находится в пути в дни, которые являются выходными или нерабочими праздничными днями, то эти дни должны оплачиваться по среднему заработку не менее чем в двойном размере либо, по желанию сотрудника, работавшего в выходной или нерабочий праздничный день, ему может быть предоставлен другой день отдыха. В этом случае работа в выходной или нерабочий праздничный день оплачивается в одинарном размере, а день отдыха оплате не подлежит.

Обращаю внимание, что работа в выходные и нерабочие праздничные дни действующим законодательством запрещается, поэтому для привлечения сотрудника к работе в выходные дни у организации должны быть веские основания и письменное согласие сотрудника. **МС**

Нам 20 лет!

Время перемен. Перемен к лучшему.

В нашем мире все стремительно меняется. Мы, компания SCHALLER LEBENSMITTELTECHNIK®, считаем, что перемены могут быть только к лучшему. В этом году мы празднуем свое 20-летие. За эти годы мы научились гибко и быстро реагировать на любые изменения и с удовольствием поделимся этими знаниями с Вами. Приходите на наш стенд на выставке «Агропродмаш-2009». Мы расскажем Вам о том, как сделать бизнес прибыльным в любых экономических условиях!



АГРОПРОДМАШ-2009
Москва, ВК «Экспоцентр»
с 12 по 16 октября 2009 г.
павильон 2, зал 1

Наши достижения впечатляют!



SCHALLER TECHNOLOGY® | WIBERG® | STAR MIX® | PEBÖCK
ITEC® | VORAN® | EFA | HOLAC® | LASKA | SEPAMATIC® | KNECHT
INJECT STAR® | FOMACO | REX® | TIPPER TIE TECHNOPACK®
TIPPER TIE ALPINA® | SCHALLER THERMOSTAR® | DOLESCHAL
HOEGGER | WEBER® | STORK TITAN® | HEINEN FREEZING
SEALPAC® | KOMET | BIZERBA | HAAS



SCHALLER®
LEBENSMITTELTECHNIK

Превратим идею в Ваш успех!

SCHALLER LEBENSMITTELTECHNIK®
ООО «ШАЛЛЕР-МОСКВА»
РФ 129110, Москва
Проспект Мира, дом 33, корп. 1
Тел.: +7-495-797 63 33, Факс: +7-495-797 63 44
e-mail: office.moskau@schalleraustria.com

Гелеон

КОМПЛЕКСНЫЕ ПИЩЕВЫЕ ДОБАВКИ
МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ
СИСТЕМЫ



Группа компаний «Союзснаб» представляет эффективный ассортимент комплексных пищевых добавок – многофункциональных систем для производства всех видов мясных продуктов под торговой маркой «Гелеон». Системы «Гелеон» разработаны с учетом требований российских производителей и технологических особенностей отечественных производств.

ЭФФЕКТИВНОЕ РЕШЕНИЕ

РОССИЙСКОГО
ПРОИЗВОДСТВА

для всех видов

МЯСНЫХ ПРОДУКТОВ

Рядом с вами

+7(495) **937 87 37**

контакты филиалов на сайте www.ssnab.ru

Группа компаний «**СОЮЗСНАБ**»
143400, Россия, Московская область,
г. Красногорск, Ильинский тупик, д. 6
тел.: (495) 937 87 37 (многоканальный)
(495) 937 87 44 (отдел продаж)
mail@ssnab.ru www.ssnab.ru

Зарегистрированные товарные знаки
Гелеон и  **Возможности рядом!**
являются собственностью ГК «Союзснаб»

Продукция произведена  **ЗЕЛЕННЫЕ ЛИНИИ** (Россия)

ВСЕ СИСТЕМЫ «ГЕЛЕОН» ПРОШЛИ УСПЕШНЫЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ИСПЫТАНИЯ ○ ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ ПОДДЕРЖКА ○ ОТРАБОТКА РЕЦЕПТУР



Возможности рядом!



ИННОВАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР

БЕЗГРАНИЧНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ РАЗРАБОТКИ И АДАПТАЦИИ



ОПЫТ В ПРОИЗВОДСТВЕ И ПРОДАЖЕ ИНГРЕДИЕНТОВ

МЫ ЗНАЕМ ВАШИ ПОТРЕБНОСТИ



СЕТЬ ФИЛИАЛОВ В РОССИИ И СТРАНАХ БЛИЖНЕГО ЗАРУБЕЖЬЯ

МЫ ВСЕГДА РЯДОМ



ШИРОКИЙ АССОРТИМЕНТ

ОПТИМАЛЬНЫЙ НАБОР ГОТОВЫХ РЕШЕНИЙ

Подробная информация на сайте **www.geleon-ssnab.ru**