

мясная сфера



Тайны второго эшелона

Бизнес - это не игра в казино, где все можно поставить на карту, мечтая сорвать крупный куш. Только размеренная и поступательная стратегия развития Малаховского мясокомбината, выработанная несколько лет назад, в кризис вывела компанию второго эшелона на первый план.

40

Рынок ингредиентов

Об изменениях на рынке ингредиентов для мясной промышленности рассказали генеральный директор компании «Могунция – Интеррус» Вадим Прянишников и руководитель мясного направления Тейт & Лайл Фуд Системс ООО «ХАНТЕХ Сервис» Милена Челякова.

56



Свиноводство: время действовать

На международной конференции «Инновационные пути развития свиноводства в России» в Москве эксперты обсудили тенденции года, представляющие угрозу отечественному свиноводству.

20



Инвестору нужны простые и понятные стратегии

Владельцы мясных бизнесов и предприятий АПК в России практически не знакомы с индустрией фондов прямых инвестиций, а фонды плохо представляют особенности их бизнеса. Но взаимный интерес растет, и в ближайшее десятилетие сделки будут активно заключаться.

28

В лабиринте кризиса

Что происходило на мясном рынке в период общеэкономического спада? Кто не потерялся в лабиринте кризиса и нашел из него выход? И насколько существенной оказалась для отрасли и ее участников поддержка государства? Итоги года мы попросили подвести президента Мясного союза России Мушега Мамиконяна /стр. 6.

МЕСТО И ВРЕМЯ ДЛЯ НОВЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

www.prod-expo.ru



При содействии:
Министерства сельского хозяйства,
Правительства Москвы



ПРОД ЭКСПО

17-я международная
выставка продуктов питания,
напитков и сырья
для их производства

8-12
февраля **2010**



Организатор:

ЭКСПОЦЕНТР
МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВЫСТАВКИ И КОНГРЕССЫ
МОСКВА

123100, Россия, Москва, Краснопресненская наб., 14

Тел.: (499) 605-65-54, 795-37-35, 795-39-87

Факс: (499) 605-60-55

E-mail: prodexpo@expocentr.ru

www.expocentre-moscow.ru

2009



*Спасибо, что вы были
с нами весь этот год!
В наступающем году вместе
мы сможем еще больше!
С Новым Годом!*



Санкт-Петербург, тел/факс: (812) 334-21-21
Ростов-на-Дону, тел: (863) 223-22-44



Москва, тел/факс: (495) 784-67-18
Челябинск, тел: (351) 792-29-20

www.logosltd.ru

Оболочка, Упаковка, Ингридиенты для мясopерерабатывающей промышленности



IX МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФОРУМ
МЯСНАЯ
ИНДУСТРИЯ

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:

www.meat-industry.ru



16-19 марта 2010

Москва, Всероссийский Выставочный Центр,
Новый павильон №75

Генеральные
информационные
партнеры:



ПРОДИНДУСТРИЯ

мясная сфера
роженое/
олочная сфера



Официальные
информационные
партнеры:



Информационные партнеры:



Генеральный
интернет-партнер



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	10
Свиноводство: время действовать		20
	страхование	О парадоксах и российских реалиях 24

В Санкт-Петербурге по количеству SKU лидирует паштетная продукция, а в Москве – мясная. Тот факт, что в Петербурге в большей степени представлены паштеты и мясорастительные консервы, во многом обуславливает дифференцированность московского и петербургского рынков по представленности продукции с маркировкой ГОСТ или ТУ.

31



6

Основные потери произошли за счет импортеров, чему способствовала политика государства, направленная на интенсивное импортозамещение. Потому, несмотря на кризис и общее падение рынка, доля отечественного производства растет: производство скота и птицы на убой в России за девять месяцев 2009 года увеличилось на 7% по сравнению с аналогичным периодом прошлого и составило 6 млн 300 тыс. тонн. Мясному рынку есть, куда расти – и это самый положительный результат года!

тема номера	В лабиринте кризиса	6	компании	Новости	34
отрасль /события и факты	Новости	10	/события и факты	«Партнер М» презентовал на АПМ продукцию «Barentz» и «Sonac»	38
	IFFA: первая интернациональная	14		Тайны второго эшелона	40
	«Агропродмаш-2009»: подведение итогов	16	/стратегия	Мясные консервы: традиции и инновации	43
/крупным планом	Свиноводство: время действовать	20	производство /оборудование	Новинки INTERMIK для модернизации МПК	50
/страхование	О парадоксах и российских реалиях	24		Компоненты качества готовой продукции	52
/новые возможности	Следующий год будет годом кредитования малого бизнеса	26		Идеальное охлаждение с воздушными аппаратами thermofin GmbH	54
	Спасет ли факторинг мясопереработку от закона о торговле?	27	/ингредиенты	Рынок ингредиентов: тенденции 2009 года	56
/исследование	Инвестору нужны простые и понятные стратегии	28		Мясные полуфабрикаты: как грамотно экономить?	62
	Рынок мясных консервов и паштетов Москвы и Петербурга	31			

содержание

производство	43
Мясные консервы: традиции и инновации	43
управление	Управляемо то, что измеряемо 74

По прогнозам Союза производителей пищевых ингредиентов, к 2010 году российские производители займут по ряду позиций 45-50% отечественного рынка пищевых ингредиентов, а к 2015 году их доля составит не менее 65%. Сейчас она в среднем не превышает 15-20%, основная часть ингредиентов импортируется.

56



78

На данный момент на рынке ИТ-продуктов существует множество решений, позволяющих управлять производством. От самых распространенных в России программ компании 1С до наиболее популярных в странах Европы решений от компании SAP.

производство /ингредиенты	Эмульгаторы и связующие системы в мясopерерабатывающей промышленности	64	консалтинг /управление	Управляемо то, что измеряемо	74
/упаковка	Лучшее со всего света в Северной Венеции	68	/it-решение	CSB-System внедрила ИТ-решение на предприятии АПХ «Мираторг»	76
	Упаковка ShrinkStyle представит продукт во всей красе!	70	/вопрос-ответ	Каждый предприниматель желает знать...	78
производство /упаковка	Броская и привлекательная покорила греческого лидера	72			

мясная сфера

№10-11 (72-73) 2009

Информационно-аналитический журнал для специалистов мясopерерабатывающей 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: 16.11.09.
Тираж: 5000 экз.



BOSSFOR
group of companies

Птичек убивают, чтобы они не болели



Лабиринт как символ пути выражает идею движения к истине, это то, что вынуждает человека, а в нашем случае бизнес, двигаться, выводит из состояния инертности. Прохождение через лабиринт это обновление, преобразование, это новое рождение.

У каждого участника рынка за дверью, распахнутой кризисом, оказался свой собственный лабиринт. Из него сумели выбраться лишь наиболее эффективные компании, способные оптимизировать расходы, не подорвав при этом ключевые бизнес-процессы, оперативно реагировать на изменения спроса, находить новые возможности для продвижения продукции.

В целом, когда смотришь на результаты, к которым привел кризис в уходящем году, напрашивается довольно парадоксальный и циничный вывод. С одной стороны, кризис, как и прогресс, направлен на то, чтобы стимулировать компании повысить свою эффективность, заставить двигаться и развиваться дальше, а с другой – очистить рынок от слабых, тех, у кого выбраться из кризисного лабиринта не хватит сил. Как в анекдоте: «Птичек убивают, чтобы они не болели».

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

Автор:



**Виктория
Загоровская**

Гость:



**Мушег
Мамиконян,**
президент Мясного союза России



В лабиринте кризиса

Около года назад, когда обозначились первые признаки мирового экономического кризиса, эксперты давали самые разные прогнозы, как оптимистичные, так и предрекающие глобальное ухудшение ситуации в мясной отрасли.

Мировой кризис действительно серьезно повлиял на бизнес, и прежде всего на формы и источники его финансирования. Наиболее устойчивыми оказались компании, которые с осторожностью пользовались банковскими кредитами, а кроме того, те, которые сумели получить поддержку от государства.

В регионах компании резко теряли оборотный капитал, что неминуемо оборачивалось сокращением объемов производства или банкротством. Появился ряд предприятий, желающих себя продать в силу нерентабельности бизнеса.

Зато в новых условиях стали расширяться торговые сети, обладающие достаточными собственными средствами и не обремененные долгами. В основном за счет освоения регионов.

Как и ожидали специалисты, снижение реальных доходов населения привело к падению спроса в большинстве отраслей. Вне зависимости от уровня доходов и благосостояния потребители сократили расходы на продовольственные товары, что, конечно, в первую очередь отразилось на уровне потребления мяса и мясoproductов.

Обороты производителей резко снизились. Избежать этого удалось компаниям, которые своевременно скорректировали ценовую и ассортиментную политику в соответствии с новой рыночной ситуацией.

Что еще происходило на мясном рынке в кризисный период и насколько существенным оказался вклад государства в развитие отрасли? Подвести итоги года

мы попросили президента Мясного союза России Мушега Мамиконяна.

– Расскажите, какие факторы формировали рынок мяса в этом году?

– Прежде всего, к таким факторам относится соотношение мясной продукции отечественного производства к импортной и конкуренция между российскими и иностранными производителями. С каждым годом, если говорить о рынке мяса в целом, пропорции меняются в сторону увеличения доли отечественной продукции, происходит все большее вытеснение импорта.

В этом году к тенденции прибавился фактор снижения покупательской способности, который напрямую отражается на уровне потребления мяса и мясoproductов.

Однако основные потери произошли за счет импортеров, чему способствовала политика государства, направленная на интенсивное импортозаме-

щение. Потому, несмотря на кризис и общее падение рынка, доля отечественного производства растет: производство скота и птицы на убой в России за девять месяцев 2009 года увеличилось на 7% по сравнению с аналогичным периодом прошлого и составило 6 млн 300 тыс. тонн. Мясному рынку есть, куда расти – и это самый положительный результат года!

Импортёрам сегодня приходится существенно труднее. Принятые меры позволили сократить импорт мяса почти на 30%, и вполне вероятно, что к концу года доля импорта на российском мясном рынке составит 25%.

Комиссия по защитным мерам во внешней торговле в октябре приняла решение сохранить квотирование импорта мяса до 2012 года.

Установленные квоты будут содействовать уменьшению объема импорта, но при этом сохранению и даже увеличению доходности мясного бизнеса, так как исторически владельцы квот имеют дополнительную достаточно высокую маржу, связанную с возможностью перепродавать продукты всем участникам рынка.

Именно эти факторы определили объем рынка, соотношение разных видов товаров и разных типов бизнесов в этом году.

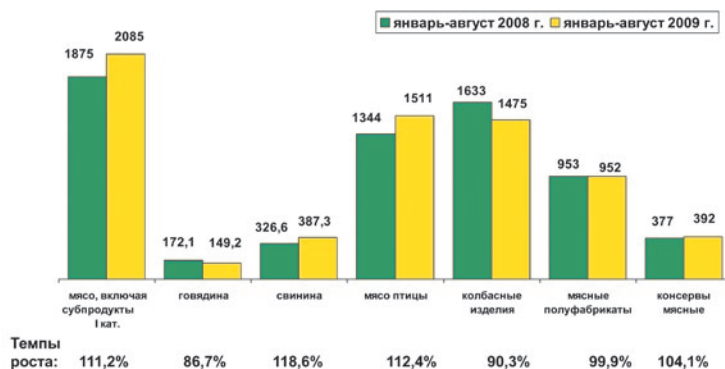
– Что еще было сделано государством на рынке мяса за последнее время? Дайте Вашу оценку отдельным предпринятым мерам и государственной политики в целом.

– В конце прошлого года были приняты решения относительно оказания прямой финансовой помощи в виде дотации из государственного бюджета за выращенную и проданную птицу и скот за один килограмм живой массы. Эта правительственная мера явилась важным и своевременным шагом по поддержке российского животноводства.

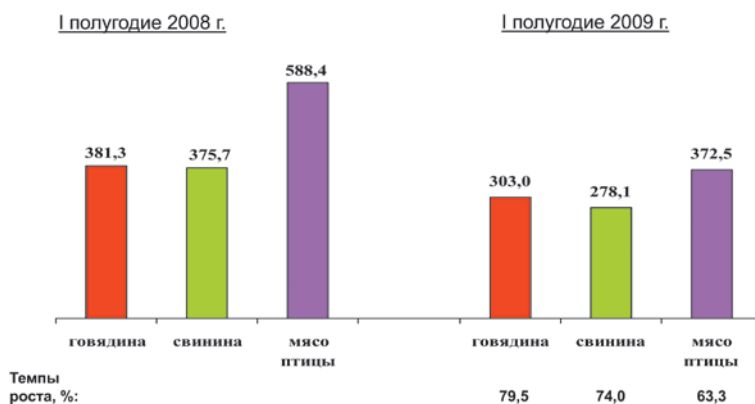
В прошлом году российские животноводы пережили серьезный шок: из-за подорожания кормов и уменьшения импорта куриного мяса произошло снижение рентабельности многих организаций, и эти деньги спасли бизнес-планы многих компаний.

Конечно, есть и отрицательные итоги. Чем больше наращиваются объемы произведенной продукции, тем тяжелее нагрузка на региональный бюджет, дотирующий своего производителя. Из федерального бюджета в этом году

**ПРОИЗВОДСТВО ОСНОВНЫХ ВИДОВ МЯСНЫХ ПРОДУКТОВ в РФ
в январе-августе 2008 г. и 2009 г.
(тыс.т, консервы – муб)**



**Импорт мяса по видам
(тыс. т)**



**Десять регионов – крупнейших производителей мяса
(включая субпродукты I категории) в январе-июне 2009 г.
РФ – 1535,5 тыс. т**



* Информация предоставлена информационно-аналитическим центром ГНУ ВНИИМП им. В.М. Горбатова

был перечислен первый транш в размере 571,5 млн руб. на финансирование региональных программ по развитию мясного скотоводства. Однако ряд региональных бюджетов не смогли внести свою долю софинансирования в программы развития. В результате направленные в регионы деньги не были доведены до конечных инвесторов. Это существенно уменьшило положительную динамику развития отрасли и драйв животноводов. Если бы такого не произошло, у нас были бы более оптимистичные прогнозы относительно темпов роста российского животноводства на ближайшие несколько лет.

Но можно сказать, что в целом меры поддержки, принятые правительством, позволили сохранить стабильность и динамику развития в отрасли.

– Насколько за год-полтора изменилась карта отечественного мясного рынка, связанная с распределением долей среди производителей? Какие основные тенденции развития рынка Вы могли бы выделить?

– Здесь необходимо говорить отдельно по всем типам продуктов. На рынке мяса птицы за последнее время произошла существенная консолидация игроков, начавшаяся с приобретения Группой «Черкизово» в августе 2007 года компании «Куриное царство». В результате приобретения «Черкизово» стала крупнейшим производителем мяса птицы в России.

Сегодня на этом рынке существуют два явных лидера: белгородская компания «Приосколье» и «Черкизово». Доля крупных игроков уже доходит до 15-20% от всего бройлерного производства в стране, что является крайне существенным фактором нового качества этого рынка мяса.

Если говорить о рынке свинины, то здесь фрагментированность остается очень большой. Для него характерно усиление позиций региональных производителей и компаний, сосредоточенных на местных, адресных рынках. Этому способствует активное продвижение сетей в регионы, которые начинают работать с местными производителями, что дает им ряд преимуществ, в том числе уменьшается зависимость от федеральных игроков и марок их продукции. Сети обеспечивают зака-

зами местных производителей, тем самым отвечая запросам своих потребителей. В результате стратегии местных свиноводческих предприятий полностью совпадают со стратегией развития сетевой торговли.

– Можно ли считать диалог между торговыми сетями и переработчиками мяса практически законченным? Кто выиграл, а кто проиграл в этой борьбе по итогам года?

– Никакого диалога не произошло. Он перешел на уровень политического противостояния двух сторон. Про закон о торговле мы говорим уже несколько лет, и сейчас торговые се-

Мушег Мамиконян: *Ряд региональных бюджетов не смогли внести свою долю софинансирования в программы развития. В результате направленные в регионы деньги не были доведены до конечных инвесторов. Это существенно уменьшило положительную динамику развития отрасли и драйв животноводов.*

ти активно продолжают лоббировать в Госдуме свои интересы. Прежде всего, их не устраивает введение порога 25%, в соответствии с которым торговая сеть, которая представлена в регионе на четверть, должна возвращать производителем деньги через 45 дней. Сети настаивают на том, чтобы возвращать их через 71 день.

В этой борьбе проиграли все. Ведь победа может быть достигнута, только если стороны услышат друг друга. Между тем представители сетевой торговли повторяют стандартные заготовки якобы «либерального экономического плана». Они не желают слушать доводы другой стороны, потому что если они послушают, их собственные аргументы значительно уменьшатся.

Больших ожиданий на закон, который возможно и будет принят, я на сегодняшний день не возлагаю.

– По Вашим прогнозам, какие изменения ждут рынок в 2010 году и какие факторы будут определяющими для отрасли? Что, с Вашей точки зрения, необходимо сделать государству, чтобы улучшить ситуацию?

– Государству нужно прежде всего обращать внимание и учитывать появляющиеся на рынке новые обстоятельства. В частности, то, что импорт живого скота не попадает ни под квотирование, ни под запретительные пошлины ввоза свинины вне квот (таможенная пошлина на импорт живого поголовья составляет 5% вместо 75%, как на неживотный ввоз), позволило импортерам живых свиней наращивать объемы импорта.

Такие условия усложняют и без того непростой период становления отечественного свиноводства. И если правительство не примет в ближайшее время меры, направленные на то, чтобы остановить тенденцию, это будет начало плохого конца. Думаю, что Национальный союз свиноводов сделает все возможное, чтобы доказать чрезмерную льготность этих условий, особенно учитывая нацеленность государственной стратегии на формирование собственного свиноводства.

В самом хорошем положении сегодня находятся птицеводы, которые в большей степени ориентированы на конечного потребителя – то есть на нас с вами. Их положение продолжит улучшаться и в следующем году, вместе с увеличением отечественного производства и сокращением импорта.

Несмотря на общий рост производства мяса скота и птицы в текущем году, ситуация в производстве мяса крупного рогатого скота остается сложной: производство говядины в России за девять месяцев упало на 2,6%, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Но эта проблема всегда была болезненной для нашей страны и о ней следует говорить отдельно.

В целом можно сказать, что экономический кризис и политика государства в этот период сказываются на уменьшении объемов ввоза мяса в Россию и дают новые перспективы для развития птицеводства и свиноводства. Отечественные производители способны помочь стране в ближайшие годы избавиться от импорта мяса птицы, а потом и свинины, выполнив главную задачу, которую ставит Министерство сельского хозяйства перед отраслью, – компенсировать за счет собственного производства уменьшение доли импорта и довести ее до 18% к 2012 году. **mc**

О мерах по регулированию рынка мяса

Изменение режима тарифного квотирования импорта мяса

На 2009 год был изменен режим тарифного квотирования импорта мяса. Объем тарифной квоты на мясо птицы уменьшен на 300 тыс. тонн, с 1252 до 952 тыс. тонн. Повышены внеквотные ставки ввозных таможенных пошлин в отношении свинины (до 75% от таможенной стоимости, но не менее 1,5 евро за 1 кг) и мяса домашней птицы (до 80% от таможенной стоимости, но не менее 0,7 евро за 1 кг).

Под влиянием действующего режима тарифного квотирования на 07.08.2009 года импорт мяса в Россию сократился на 30,0%. Сложившаяся ситуация позволяет отечественным производителям наращивать производство мяса.

План и прогноз

В 2009 году по плану производство скота и птицы на убой в живой массе в хозяйствах всех категорий должно увеличиться на 2,0% по сравнению с 2008 годом и составить 9,52 млн тонн. По расчетам Минсельхоза, производство скота и птицы на убой в живой массе ожидается в объеме 9,9 млн тонн, что на 6% выше уровня 2008 года.

По прогнозу Минсельхоза России производство мяса в убойной массе в 2012 году увеличится к 2008 году на 21,6%, в том числе свинины – на 24,3%, мяса птицы – на 37,2%. Доля импорта в ресурсах мяса снизится с 32 до 16%, в том свинины с 29 до 15%, мяса птицы с 36 до 15%.

Итоги за первое полугодие

За первое полугодие 2009 года производство скота и птицы на убой в живой массе в хозяйствах всех категорий составило 4,07 млн тонн, что на 5,9% больше уровня соответствующего периода 2008 года.

Производство свиней на убой увеличилось на 8,4%, птицы на 12%, овец и коз – на 0,7%, крупного рогатого скота уменьшилось на 3,0%.

В целях наращивания производства и импортозамещения мяса предпринимается следующий комплекс мер.

1. Увеличение производства мяса сверх целевых показателей, предусмотренных Государственной программой по развитию сельского хозяйства.

Минсельхозом России проведены совещания с руководителями АПК субъектов пяти федеральных округов по вопросу увеличения производства мяса. Заключены соглашения с 44 субъектами Российской Федерации, включающие дополнительные обязательства регионов по увеличению производства скота и птицы на убой на 393,5 тыс. тонн в живой массе.

Кроме того, определены конкретные свиноводческие предприятия и птицефабрики, на которых планируется увеличить производство свинины и мяса птицы.

2. Обеспечение кредитными ресурсами незавершенных объектов животноводства.

По данным субъектов Российской Федерации, на стадии строительства, реконструкции и модернизации находится 191 объект, потребность в кредитных ресурсах для завершения работ составляет 173,2 млрд руб., в том числе: по бройлерному птицеводству 63 объекта, проектная мощность 449 тыс. тонн, потребность в кредитных ресурсах составляет 41 млрд руб.; по свиноводству 72 объекта, проектная мощность 421 тыс. тонн, потребность в кредитных ресурсах составляет 126,7 млрд руб.; мясному скотоводству 56 объектов, проектная мощность 77,8 тыс. тонн, потребность в кредитных ресурсах составляет 5,5 млрд руб.

В целях финансирования строительства незавершенных объектов животноводства Министерство достигнута договоренность с банками (прежде всего с ОАО «Россельхозбанк» и ОАО «Сбербанк России») о предоставлении на соответствующие цели необходимых кредитных ресурсов.

Заключено соглашение с ОАО «Россельхозбанк» по кредитованию 312 предприятий, в том числе по свиноводству – 58 объектов, птицеводству – 35 и мясному скотоводству – 36 объектов. В настоящее время профинансировано 145 объектов на сумму 5,3 млрд руб.

За 7 месяцев 2009 года введено в эксплуатацию 85 новых, реконструированных и модернизируемых объектов мясного животноводства, в том числе свиноводства – 31, птицеводства – 37, мясного скотоводства – 17 объектов.

3. Поддержка строительства новых животноводческих комплексов.

Для предоставления субсидий на частичную компенсацию процентных ставок по привлекаемым инвестиционным кредитам в настоящее время комиссией Минсельхоза России рекомендовано к финансированию 156 инвестиционных проектов по строительству крупных животноводческих объектов, для реализации которых требуется 201,2 млрд руб. кредитных средств. Данные проекты представлены 37 регионами из 6 федеральных округов.

На развитие свиноводства направлены 42 проекта, птицеводства – 32 проекта, мясного скотоводства – 6 проектов.

4. Прямая бюджетная поддержка производителей мяса.

Минсельхозом России приказом от 6 ноября 2008 года №494 утверждена отраслевая целевая программа «Развитие мясного скотоводства России на 2009-2012 годы». Программа разработана в рамках Государственной программы и направлена на развитие и модернизацию технологической базы мясного скотоводства. В 2009 году в Федеральном бюджете предусматривается 3,5 млрд руб. на поддержку соответствующих экономически значимых программ.

Министерством по результатам отбора экономически значимых региональных программ развития сельского хозяйства субъектов Российской Федерации допущено к реализации 23 программы. Среди них программы регионов, традиционно занимающихся разведением мясного скотоводства: Республика Калмыкия, Республика Бурятия, Оренбургская область, Республика Алтай, Ставропольский край и др. (перечень прилагается).

По отобранным региональным программам в 2009 году планируется произвести крупного рогатого скота мясных пород и их помесей на убой в живой массе 105 тыс. тонн, что на 26,3% больше, чем было произведено в 2008 году.

Из федерального бюджета перечислен первый транш в размере 571,5 млн руб. на софинансирование региональных программ по мясному скотоводству.

5. Техническое регулирование.

В соответствии с Федеральным законом «О техническом регулировании» разработаны проекты двух технических регламентов:

- «О требованиях к мясу и мясной продукции, их производству и обороту»;
- «О требованиях к сельскохозяйственной птице, мясу птицы, продуктам его переработки, их производству и обороту».

Указанные технические регламенты планируется утвердить постановлениями Правительства Российской Федерации.

6. Совершенствование механизмов взаимодействия производителей мясной продукции и торговых организаций.

В Государственную думу Российской Федерации внесен проект Федерального закона «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации».

Разработанным законопроектом предусматривается, в частности, запрет для торговых организаций на взимание дополнительных выплат с поставщиков продуктов питания, в том числе мясной продукции.

Пресс-служба Минсельхоза



Заточные станки

Германия **KNECHT**

В 500 автоматическая заточка



Заточка, полировка, удаление заусенцев:
- ножей куттеров V до 800 литров
- отрезных ножей шпигорезных машин.

В 600 автоматическая загрузка и заточка



Заточка, полировка, удаление заусенцев:
- ножей куттеров V до 800 литров

W 200



Заточка и шлифовка:
- решеток
- профильных ножей волчков диаметром до 200 мм.

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

Участники Таможенного союза договорились

Казахстан, Россия и Беларусь, формирующие Таможенный союз, договорились о применении с начала 2010 года тарифных квот в отношении импорта говядины, свинины и мяса птицы, сообщил вице-министр индустрии и торговли Казахстана Тимур Жаксылыков.



«Размеры будущих квот и ставок таможенных пошлин еще прорабатываются, но решение о применении тарифной квоты как механизма в целом одобрено, — сказал он. — Применение квот позволит оказать поддержку отечественным производителям сельхозтоваров и в то же время обеспечит необходимый уровень импорта для недопущения дефицита на внутреннем рынке».

Первый вице-премьер Казахстана Умирзак Шукеев сообщил, что республика прорабатывает вопрос о возможности экспорта мясной продукции в Россию. «Мы проводим работу по созданию необходимой нормативной базы для упрощенной оценки казахстанской продукции российскими службами. Ее сертификация будет производиться совместными казахстанско-российскими комиссиями, — сказал он. — В настоящее время российский рынок остается закрытым для нашей мясной продукции по причине ее несоответствия предъявляемым требованиям, в частности по качеству заготовки».

Ожидается, что на предстоящем 27 ноября в Минске Межгоссовете ЕврАзЭС лидеры России, Казахстана и Беларуси одобряют вступление в силу единого таможенного тарифа с 1 января 2010 года и подпишут Таможенный кодекс, который заработает с 1 июля будущего года.

По планам стран-участниц все необходимые процедуры по формированию единой таможенной территории должны быть завершены к середине 2011 года. Однако, как отмечают эксперты, помимо единого тарифа и кодекса странам придется отрегулировать и другие механизмы, в частности соглашения о свободной торговле. Кроме того, должен быть создан судебный орган, в котором можно будет обжаловать решения наднациональных органов таможенного союза.

Отдельной проблемой является вступление стран в ВТО, которая прежде не принимала в свои ряды

союзы. На последних переговорах в Женеве Россия, Белоруссия и Казахстан договорились с партнерами о том, что будут вступать в ВТО по отдельности, но на согласованных позициях. Прогнозировать, когда это произойдет, сложно, отмечают эксперты.

Интерфакс-Запад
www.rian.ru

Новые квоты – залог независимости?

Производство скота и птицы на убой в России за девять месяцев 2009 года увеличилось на 7% по сравнению с аналогичным периодом прошлого и составило 6 млн 300 тыс. тонн. Это позволило сократить импорт мяса почти на 30%, и вполне вероятно, что к концу года доля импорта на российском мясном рынке составит 25%.

По свинине с начала года уровень замещения импортного мяса отечественным составляет 78%, по мясу птицы — 83%, по говядине — 31%. За первое полугодие объемы производства мяса КРС снизились на 2,6%. Нас до сих пор выручал импорт говядины, хотя и был ограничен квотами. В октябре стало известно, что система квот продлена до 2012 года. При этом Комиссия по защитным мерам во внешней торговле рекомендует распределять 70% квот по историческому принципу, рассчитанному по данным о ввозе за последние три года, а 30% — продавать на аукционе. В 2010 году по квотам можно будет ввезти 780 тыс. тонн мяса птицы (в 2009 году — 931 тыс. тонн), 500 тыс. тонн свинины (650 тыс. тонн) и 530 тыс. тонн говядины.

В комиссии считают, что аукционные торги дадут возможность мясопереработчикам не зависеть от импортеров и самостоятельно поку-



пать сырье. А вот по мнению главы Национальной мясной ассоциации Сергея Юшина, у них вряд ли найдутся свободные средства для участия в торгах. Импортеры уверены, что если на аукцион будет выставлено 30% квот, то импорт существенно увеличится уже в первом квартале 2010 года за счет крупнейших транснациональных мясных корпораций, например Perdigao и Sadia, Marfrig и Seara, которые купят эти квоты и попытаются отхватить львиную долю российского рынка.

Если распределять квоту среди компаний на основе расчетов, за базу которых взяты их поставки за предыдущие три года, получится, что часть квот распределена среди банкротов, а механизма для переноса неиспользуемых квот с «умерших» предприятий на другие не существует...

meatinfo.ru

Одеться в мясо

В разгаре Украинской недели моды на одном из самых эпатажных показов киевский стек-хаус Goodman совместно с дизайнерами Ольгой Громовой и Алексеем За-левским презентовали коллекцию под названием «Ешь мясо. Будь человеком».



Вся она изготовлена из ткани, сырого мяса и ребер. Девизом показа стал антивегетарианский слоган «Стейк... Почему нет?» В полной версии он звучит следующим образом: «Ешь стейки. Будь человеком... Будь естественным в своих желаниях, будь последовательным в своих желаниях, будь независимым в своих желаниях».

Несколькими днями ранее, 15 октября, аналогичная киевской пиар-акция Goodman прошла в Москве. Ресторатор, владелец сети стейк-хаусов Goodman Михаил Зельман всерьез решил пропагандировать мясо не только в ресторанах, но и на подиуме. Рестораны этой сети он открыл в четырех городах мира — Москве, Киеве, Новосибирске и Лондоне. Управляющим киевского стейк-хауса является Юлия Сычева.

www.bagnet.org

Банки снова кредитуют

Суммарные нетто-активы ста крупнейших по величине российских банков в третьем квартале 2009 года увеличились на 93 млрд руб., или на 0,4%, — до 23,200 трлн руб. Рост за три квартала текущего года составил 0,1%.

Положительная динамика активов по итогам трех кварталов зафиксирована у 46 банков из первой



сотни, в то время как по итогам первого полугодия таких банков было только 41. Лидерами по темпам прироста активов за три квартала 2009 года были «Центрокредит», Национальный банк «Траст», Российский банк развития.

Больше всего активы снизились за этот период у банков, отдававших приоритет потребительскому кредитованию, а также у некоторых дочерних банков зарубежных кредитных организаций. Лидерами снижения стали «Русский стандарт», БТА банк, банк «БНП Париса», ИНГ банк Евразия, «Ренессанс капитал», банк «Национальный клиринговый центр», Дойче банк, Коммерцбанк Евразия.

«Мы отмечаем явные признаки возрождения кредитования, — отметил Максим Раскоснов, аналитик ИК «Ренессанс капитал». — Лидерами по наращиванию кредитного портфеля по-прежнему являются банки с госучастием: один только Сбербанк увеличил портфель на 1,2% с учетом корректировки на изменение валютного курса. По итогам октября-декабря мы прогнозируем увеличение суммарного портфеля кредитов и облигаций на 4-6% (с учетом корректировок)».

«Эксперт online»

Белоруссия запретила ввоз мяса из России

В связи с ухудшением эпизоотической ситуации по африканской чуме свиней в России, с 4 ноября власти Белоруссии ввели временные ограничения на ввоз свинины, сообщила пресс-секретарь министерства сельского хозяйства и продовольствия Белоруссии Дарья Козловская.

Напомним, что вспышки африканской чумы свиней зафиксированы на юге России — в Ростовской области, на Ставрополье, в Дагестане и в Калмыкии.

Все разрешения, выданные ранее, Белоруссией аннулируются.



Запрет касается не только свиных туш, но и колбас, сосисок, российских пельменей, блинчиков с мясом, в которых содержится свинина.

«Я выступаю за то, чтобы на прилавках магазинов в большей степени присутствовали белорусские товары. Но при этом должны быть и импортные», — сказал **председатель Комитета государственного контроля Белоруссии Зенон Ломать**. Он признал, что в магазинах проводится работа с целью стимуляции продаж товаров собственного производства. Между тем по информации, полученной сразу от нескольких дистрибуторов российской продукции в Белоруссию, против наших товаров развернулась настоящая негласная война.

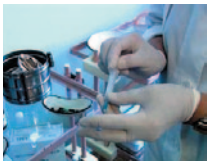
«Эксперт online»

Забивать или не забивать?

Зафиксированные на юге России случаи заражения свиней африканской чумой не представляют опасности для Москвы, все поставки мяса в столицу строго контролируются, сообщил в начале ноября **руководитель столичного Департамента продовольственных ресурсов Александр Бабурин**.

По его словам, мер безопасности, принятых на свиноводческих хозяйствах, окружающих столицу, вполне достаточно для обеспечения необходимого уровня безопасности и забивать скот нет необходимости.

Все факты заболевания свиней африканской чумой в Ростовской области были отмечены только в частных дворах. Падеж



животных начался в хозяйстве им. Ленина и частных подворьях Цимлянского района Ростовской области в конце сентября. Всего в регионе было выявлено более 20 очагов заболевания почти в 300 хозяйствах, там введен карантин. На днях специалисты подтвердили диагноз в селах Калмыкии Приютное и Яшалта.

И все бы ничего, если бы двумя днями ранее, 3 ноября, Россельхознадзор не призвал владельцев частных хозяйств и ферм Подмосковья забивать свиней из-за угрозы эпидемии африканской чумы. Как сообщил **заместитель руководителя управления Россельхознадзора по Москве и Московской области Николай Понтошенко**, зафиксированы очаги этого заболевания в ряде хозяйств Южного федерального округа, выявлены они в Ленинградской области.

«В случае возникновения африканской чумы свиней в Московской области последствия для свиноводческих хозяйств Центрального федерального округа будут катастрофическими», — отметил он. — Нелегальный ввоз свинины в столичный регион в разы увеличивает риск возникновения очагов заболевания, а полный дозор автотранспорта для выявления незаконно ввозимых партий мяса невозможен. Самым разумным для частных хозяйств сейчас является забить пока еще здоровых животных».

РИА Новости
РБК



Ученые расшифровали геном свиньи

Группа ученых из разных стран получила первый черновой вариант генома домашней свиньи. Это открытие важно не только для сельского хозяйства, но и для медицины, а также для изучения эволюции видов и разработки методов сохранения дикой природы, полагают авторы работы, представленной в Институте Сенгера в Великобритании.

«Так как до сих пор существуют неодамашненные породы свиней, дальнейшая работа позволит нам впервые увидеть генетические эффекты, которые привели к одомашниванию», — добавил **профессор Ларри Шук (Larry Schook), ведущий исследователь проекта**.

В исследовании был задействован геном свиньи американской породы дюрок, которая выращивается на ферме Иллинойского университета. Это одна из примерно 200 одомашненных пород свиней, являющаяся также одной из числа пяти основных пород, которых растят для производства сала и мяса в мире.

Основное финансирование проекта, стоившего примерно 24,3 млн долл. США и длящегося около 20 лет, обеспечило Министерство сельского хозяйства США. Кроме того, в финансировании приняли участие многие организации из Европы, Азии, США.

На сегодняшний день завершена расшифровка примерно 98%

генома свиньи. Этого достаточно, чтобы выявить гены, отвечающие за производство мяса, гены, обеспечивающие работу иммунной системы или другие физиологические процессы в организме свиней. Расшифровка генома позволит по-новому подойти к вопросу выведения последующих пород свиней, борьбы с заболеваниями животных, а также поможет сохранить редкие виды домашних и диких пород.

РИА Новости

Серое мясо наращивает вес

Участники петербургского мясного рынка отмечают, что с начала года доля продукции, поступающей по подложным документам, стала возрастать. Они связывают это с девальвацией рубля, продолжавшейся первые восемь месяцев года, и недостаточным уровнем контроля качества отечественной продукции.

По словам заместителя **генерального директора по экономической безопасности мяскоомбината «Всеволожский» Дмитрия Фирсова**, до сих пор значительная часть импортного мяса поступает на российский рынок через небольшие компании-импортеры, использующие для дальнейшей реализации продукции на внутреннем рынке фирмы-однодневки. Товар этих компаний, завезенный через петербургскую таможню, расходуется по регионам, оседая на небольших перерабатывающих заводах, в мелкой рознице, на рынках.

Часто законно полученные сертификаты соответствия крупных компаний используются «серыми» продавцами для прикрытия больших партий мяса, ввезенных с нарушением таможенных правил, или для реализации испорченной продукции. Участники легального рынка все чаще стали сталкиваться с еще одной проблемой — частичным или полным хищением мясной продукции при транспортировке товара по пути от складов временного хранения до складов импортеров и в регионы страны.



В Россельхознадзоре считают, что произведенное в России мясо менее безопасно: в конце августа **главный ветеринарный врач России, заместитель руководителя Россельхознадзора Николай Власов** в очередной раз заявил об этом, объяснив, что «власти имеют рычаги влияния на поставщиков импортной продукции, но не на отечественных производителей».

По мнению **главы Национальной мясной ассоциации Сергея**

Юшина, подавляющее большинство импортеров заинтересовано в безупречности собственной репутации, для того чтобы сохранить квоты на ввоз мяса в будущем. А все, что касается реализации продукции, является проблемой дистрибуторов, а не импортеров и контролирующих розницу ведомств.

meatinfo.ru



Пороссячи бега

Спортивное свиноводство в России — не новое явление развлечение. Первые упоминания о «потешных пороссячьих бегах» относятся к началу XVI века, когда юный царь Иван IV требовал, чтобы к царскому столу подавали победителя последнего забега пороссячьих бегах.

В последний раз они проводились более 100 лет назад, при императоре Николае II. А пять лет назад организаторы международной выставки «ЗооРоссия» решили возродить традицию. Посмотреть на спортивных хрюшек пришло более 50 тыс. человек и из разового развлечения соревнование перешло в категорию постоянного проводимых. В 2005 году была создана Федерация спортивного свиноводства. А в октябре этого года пороссячья Олимпиада прошла на ВВЦ уже в 7-й раз.

Спортивное свиноводство — это не только бега. Например, россияне первыми в мире научили хрюшек гонять по полю футбольный мяч. Федерация готовит поросят к стартам на водных дорожках спортивного бассейна. Скоро в Олимпиаду будет включен бег с препятствиями.

Животных выращивают на специально построенной в Подмосковье свиноводческой базе и кормят особым комбикормом на основе шпината. Профессиональные инструкторы и зоопсихологи начинают тренировать поросят с месячного возраста. Уже через 1,5-2 месяца животные готовы к соревнованиям.

www.izvestia.ru

Украина: новый мясной порядок

В начале следующего года импорт мяса в Украину может существенно сократиться благодаря целому ряду новых требований к ввозимому сырью.

Зарубежных поставщиков мясной продукции с 14 января 2010 года собираются подвергнуть



обязательной проверке украинские ветеринары и, конечно, на соответствие украинским же нормативам. Как заверил **глава Госкомветмедицины Петр Вербицкий**, все предприятия, желающие работать с Украиной, могут быть проинспектированы в течение недели, так что процедура не должна отразиться на рынке.

«Еврокомиссия считает, что внедряемые меры (обязательное инспектирование всех предприятий, которые продают животноводческую продукцию в Украину) угрожают бесхозяйным ограничением торговли», — заявил **глава представительства Европейской комиссии в Украине Жозе Мануэль Пинту Тейшейра**. — Инспектирование также потребует значительных затрат. Не совсем понятно и то, каким образом до 14 января будет проведена проверка всех предприятий — поставщиков мяса».

Если механизм нововведения тщательно не проработают, это лишь усложнит импорт, создаст новые коррупционные схемы, приведет к росту цен на продукты, отмечают эксперты.

Тем временем Минагрополитики завершает работу над новым порядком проверки импортированных товаров на содержание генномодифицированных организмов (ГМО). Они должны существенно ограничить доступ продуктов с ГМО на украинский рынок с помощью отдельной регистрации и апробации в гослабораториях, а также получения импортером специального разрешения на ввоз такого товара.

Аграрный сектор Украины

Проект easyFairs впервые в России

В Санкт-Петербурге 6 и 7 октября впервые в России состоялась выставка международного формата — easyFairs' УПАКОВКА.

Проект запустили выставочное объединение «РЕСТЭК» (Санкт-Петербург) и европейская компания easyFairs (Брюссель). На премьеру собрались более полутора тысяч специалистов. Выставка показала, что наши предприятия продолжают радовать потребителей новыми разработками. Так, была представлена биоразлагаемая полиэтиленовая упаковка и водорастворимая пленка от компании «ЕвроБалт». Компания

«Комби-Пак» провела презентацию трехслойных термопакетов — довольно новой для российского потребителя продукции. В торговых сетях Европы с применением термопакетов выросли продажи продуктов глубокой заморозки — это дополнительный товароборот и прибыль, а также отличный рекламоноситель.

Программу семинаров открыло выступление **председателя Подкомитета ТПП РФ по развитию упаковочной индустрии Александра Бойко**, посвященное новым тенденциям развития рынка. Компания «Флексинк Системс» рассказала о технологиях самостоятельного проектирования конвейеров для упаковочной продукции, «ИнфоТек Северо-Запад» — о современных системах автоматической идентификации. Завод упаковочных машин Альфапак презентовал совместный с «Камоцци-пневматика» проект: промышленный полуавтомат для упаковки в термоусадочную пленку. **Главный технолог компании «Аляска-Полиграфоформление» А.С. Сорокин** провел семинар «Термоусадочные этикетки».

Ведущим делового завтрака «Инновации в упаковке. Аналитика и обсуждение экономических вопросов упаковочного рынка Центральной и Восточной Европы» стал Alan Heath, издатель журнала Central and Eastern European Packaging, Polish Business News.

meatinfo.ru



На «Золотой осени» говорили о проблемах АПК

В выставке «Золотая осень» в Москве приняли участие около 100 предприятий агропромышленного комплекса России. Всего на форуме были представлены 160 профильных компаний из 29 стран мира.

Впервые участвовали в мероприятии Люксембург, Австралия, Болгария, Индия, Казахстан, Турция, Швейцария. Их интерес связан с увеличением экспорта в Россию. Выставка представила как готовые сельхозпродукты и их полуфабрикаты, так и удобрения, продукцию сельхозмашиностроения, тароупаковочные материалы. Можно было увидеть также высокопродуктивные породы крупного, мелкого рогатого скота и свиней — отечественных и зарубежных.

Россия увеличивает объемы импорта иностранного племенного поголовья, который зачастую обходится дешевле выращивания и внедрения новых отечественных пород.

Особенно это характерно для КРС. Однако иностранный скот, как правило, привык к высококачественному питанию, чего не может предложить большинство отечественных хозяйств. Поэтому его высокая продуктивность нередко оборачивается резким удорожанием и племенного животноводства, и «стадного» внедрения импортных пород. **Министр сельского хозяйства Елена Скрынник** на открытии выставки сообщила, что уровень господдержки АПК в 2009 году позволит аграриям сэкономить до 30 млрд руб. Вскоре будет создан союз российских зернопроизводителей, работа которого позволит стабилизировать внутренние спрос и цены на зерно. **Первый вице-премьер Виктор Зубков** объявил о продолжении практики товарно-закупочных зерновых интервенций. Но, по его мнению, «этот механизм должен быть предсказуемым, а главное — доступным для производителей зерна. Будет также рассмотрена возможность проведения залоговых интервенций. Одна из главных здесь задач — сделать рынки стабильными, стимулировать расширенное воспроизводство».

www.rg.ru

Свиное мясо из Польши невостребовано

Польша стала все меньше продавать за границу свинину и все больше импортирует ее. Даже продажи мяса в Украину не меняют ситуации с торговым сальдо.

Согласно данным Министерства финансов Польши, за первые 8 месяцев 2009 года экспорт свинины составил 97 тыс. тонн, что на 45% меньше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. В то же время в Польшу завезли более 331 тыс. тонн этого мяса. Таким образом, сальдо товарооборота свининой оказалось 234 тыс. тонн. В то время как в прошлом году за январь-август оно составило 100 тыс. тонн. И это несмотря на выгодный для Польши курс злотого к евро.

Вице-министр сельского хозяйства Польши Артур Лавничак считает, что это вызвано полити-



кой сетей крупных супермаркетов, которые импортируют мясо непосредственно от зарубежных производителей.

Главным покупателем польской свинины является Украина. Наша страна купила у поляков

25 тыс. тонн мяса, что составляет 26% всего экспорта. Для сравнения, Чехия купила 10,7 тыс. тонн, а Германия — 8,9 тыс. тонн. Самым крупным покупателем живых животных также была Россия.

Импортируют же в Польшу свинное мясо только из стран Евросоюза. Больше всего поляки покупают свинину в Германии и Дании.

«Дело»



Украина: изменения в законодательстве

Президент Украины Виктор Ющенко подписал закон №1665-VI «О внесении изменения в п. 1 р. XI «Заключительные положения» закона Украины «О безопасности и качестве пищевых продуктов» относительно реализации на агропродовольственных рынках продукции домашнего производства и подворного забоя». Текст соответствующего закона размещен на официальном сайте главы государства.

Напомним, Верховная Рада Украины приняла соответствующий закон 22 октября 2009 года. Документ вносит изменения в действующий закон в части отсрочки на запрет реализации необработанного молока и сыра домашнего производства, туш или частей туш парнокопытных и других копытных подворного забоя на агропродовольственных рынках еще на пять лет (с 1 января 2010 года на 1 января 2015 года).

РБК-Украина

Утверждены условия приватизации госпакета «Мосптицепром»

В соответствии с Федеральным законом «О приватизации государственного и муниципального имущества», Законом Московской области «О приватизации имущества, находящегося в собственности Московской области», а также «О бюджете Московской области на 2009 год», областное Правительство постановило приватизировать находящиеся в собственности Московской области акции ОАО «Мосптицепром».

В частности, планируется приватизировать 984 шт. акций, что составляет 12% уставного капитала «Мосптицепрома».

Утвержденный способ приватизации – продажа на аукционе единым лотом. Форма подачи предложений о цене – открытая. Нормативная цена планируемого к приватизации пакета акций – 50,24 тыс. руб. Срок и порядок оплаты – одновременно, в течение десяти дней после заключения договора купли-продажи.

Министерству имущества Московской области областным правительством отдано распоряжение обеспечить проведение независимой оценки рыночной стоимости акций для ее использования в качестве начальной цены при проведении аукциона и осуществить функции продавца акций.

Сегодня в составе ОАО «Мосптицепром» 30 птицефабрик и 10 племенных предприятий Московской области производят и реализуют свежее не мороженое мясо птицы, диетические и столовые яйца, яичный порошок, инкубационные яйца и цыплят лучших кроссов яичной и мясной птицы.

meatinfo.ru

Мертвые души импортнеров

Импортёры, не воспользовавшиеся выделенными им квотами на ввоз мяса в РФ в 2009 году, не получают их в 2010 году, несмотря на введенную ранее трехлетнюю базу по распределению квот – такое решение правительственной комиссии по защитным мерам во внешней торговле озвучил 12 ноября замглавы Минэкономразвития Андрей Слепнев.



РФ к 2012 году может снизить квоту на импорт мяса птицы почти вдвое.

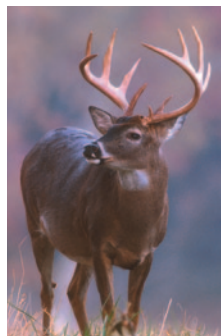
«Они не будут участвовать в распределении квот в 2010 году, они не будут "мертвыми душами", – сказал Слепнев после заседания комиссии. Замминистра сообщил, что ведомства согласовали объем квот на ввоз мяса в РФ в 2010 году – они будут несколько ниже уровня 2009 года с учетом роста внутреннего производства. Кроме того, будут повышены пошлины на ввоз говядины вне квот.

Вместе с тем президент совета США по экспорту домашней птицы и яиц (USAPEEC) Джеймс Самнер сообщил, что США не полностью используют свою квоту на импорт мяса птицы в РФ в 2009 году. При этом он отметил, что США намерены сохранить свою долю в объеме

квот на поставку мяса птицы в РФ в 2010 году равной этому показателю в 2009 году – 75%. Он рассчитывает, что, несмотря на увеличение собственных объемов производства мяса птицы в России, потребление указанной продукции в стране также увеличится.

Д. Самнер сообщил, что технически доля Китая в структуре экспорта мяса птицы из США превысила долю России. Однако США поставляют в Китай мясо птицы на промпереработку, а в Россию – ориентированное на конечного потребителя.

РИА Новости
РБК



В Финляндию отправят 250 тонн ямальской оленины

Предприятие «Ямальские олени» продолжает активно осваивать рынок Западной Европы. Вслед за Германией ямальскую оленину смогут теперь покупать и в Финляндии. Сейчас на убойно-перерабатывающем комплексе идет подготовка к отправке партии ямальского мяса к северным соседям.

Предприятие на практике проверило большую эффективность транспортировки мяса не в тушах, а в виде полуфабрикатов. При транспортировке мяса в целых тушах теряется товарный вид и другие качественные характеристики. Это проверено практикой. Поэтому на предприятии постепенно отходят от такой формы доставки продукции и в пределах округа и за рубеж. Чтобы к потребителю дошел продукт высокого качества важно соблюсти все тонкости процесса разделки и упаковки мяса. По словам заместителя директора МП «Ямальские олени» Алексея Бульдьева обвалки освоили технологию предложенную заказчиком по специальной литературе и фотографиям. Но чтобы исключить любую недоработку, совместно с АПК округа было решено пригласить специалиста с финской стороны, который уже занимался подготовкой экспортной продукции.

Как сообщили в пресс-службе администрации Ямальского района, представитель стороны заказчика Михаил Кутын отметил высокое качество ямальского мяса и хорошую профессиональную подготовку местных специалистов. Сейчас в Финляндии работает делегация представителей АПК округа, которая готовит подписание соглашения о сотрудничестве. В составе делегации находится и директор «Ямальских оленей». На экспорт в Финляндию до конца этого года предприятие подготовит около 250 тонн мяса. А уже в январе начнется обвалка очередной партии оленины для отправки в Германию.

Накануне.Ру



Великобритания: Ирландским фермерам была предложена помощь в проведении тестов на определение опасного заболевания, распространенного среди поголовья КРС, от которого в настоящее время нет эффективного лечения.

Организация НСС Meat Promotion Wales, ответственная за развитие, продвижение и торговлю уэльского красного мяса, в рамках Программы развития сельских районов выделила средства на проведение тестов для определения болезни Джона (хронический гранулематозный энтерит крупного рогатого скота). В случае вспышки вируса ферме обычно нужно не менее 5 лет, чтобы полностью ее искоренить. НСС выделит по 4 фунта стерлингов на каждое животное, при этом в одном хозяйстве можно проверить до 100 голов. Для того чтобы получить финансирование, фермерам необходимо быть членом официальной программы по охране здоровья КРС, такой как Premium Cattle Health Scheme, контролируемой Шотландским сельскохозяйственным колледжем (SAC).

meatinfo.ru



Япония: Согласно сельскохозяйственному отчету по японскому рынку за четвертый квартал экономический спад поощряет потребителей отказаться от дорогой местной мясной продукции, в частности говядины, и покупать более дешевую импортную. Импорт говядины вырос за год на 3% в первом полугодии 2009 года. Американская продукция особенно популярна: импорт из США увеличился на 24%, доля американской говядины на японском рынке достигла 11%.

Зависимость страны от импорта продовольствия, возможно, вырастет в 2009 году, несмотря

на ожидаемое сокращение спроса на импортную продукцию класса «люкс». Демократическая партия, которая пришла к власти в Японии в августе после всеобщих выборов, отмечала одной из своих целей увеличение обеспеченности страны собственным продовольствием до 50% за 10 лет и до 60% через 20 лет.

meatinfo.ru



Израиль: В ноябре в первом чтении был утвержден законопроект депутата Кнессета Ури Ариэля, согласно которому предлагается создать всеизраильский банк генетических данных домашнего скота, для снижения уровня воровства в сельском хозяйстве. В соответствии с законопроектом, у всех коров, быков, лошадей, буйволов, овец и других животных будут брать при рождении пробы ДНК и передавать в Министерство здравоохранения. О каждой продаже или забое животного необходимо будет сообщать в министерство. Таким образом, можно будет проследить, где находятся животные и кому они принадлежат. Ариэль заметил, что в последнее время израильские скотоводы постоянно страдают от воровства, приносящего большой экономический ущерб и создающего черный рынок по продаже мяса, не прошедшего никаких проверок. Вдобавок банк позволит осуществлять надзор над распространением различных эпидемий у домашнего скота.

meatinfo.ru



Бразилия: по данным агентства ANBA, более 300 бразильских компаний получили халяльные сертификаты, гарантирующие, что их продукция будет потребляться в мусульманских странах. Халяльный сертификат подтверждает, что продукция произведена по законам ислама и, таким образом, разрешена для потребления порядка 1,3 млрд мусульман во всем мире.

Этот рынок привлек внимание бразильских производителей более 30 лет назад. По словам Али Сайфи, вице-президента Центра продвижения ислама в Латинской Америке, одного из учреждений, которое выдает сертификаты халяльной продукции из говядины и птицы, его готовят получить около 90% компаний. Он уверен, что появление халяльной продукции в ассортименте каждой компании – дело времени. По данным Бразильской ассоциации производителей и экспортеров говядины, в 2008 году страна экспортировала 290 994 тонн сырой и 14 138 тонн переработанной говядины в 16 стран исламского мира.

meatinfo.ru

Событие: **Международная выставка мясной промышленности IFFA 2010**

IFFA: первая интернациональная

Международная выставка мясной промышленности IFFA-2010, которую традиционно организует компания Messe Frankfurt – один из мировых лидеров в области выставочного бизнеса, пройдет во Франкфурте-на-Майне, Германия, с 8 по 13 мая.

О предстоящем масштабном событии рассказала директор выставки IFFA Мария Хассельман.



– Как современные тенденции рынка отразятся на экспозиционной составляющей мероприятия 2010 года? И что ожидает нас в рамках деловой программы?

– Рынки мясной продукции развиваются с нарастающей динамикой, потребление мяса из года в год увеличивается, что не может не радовать участников отрасли. Однако в то же время растут требования к соответствующим технологическим процессам обработки. Больше чем когда-либо пользуются спро-

сом машины, установки и технологии, которые в равной степени учитывают как аспекты экономической эффективности, эксплуатационной долговечности, так и отслеживание качества продукции на всех стадиях производства, требования гигиены, соблюдение которых обеспечит безопасность продукции для здоровья потребителей. Все последние достижения в этих областях, конечно, будут представлены на выставке этого года.

В области обработки и упаковки мы, в частности, ожидаем представления инноваций в части автоматизации производства, повышения экономической эффективности. Роль автоматизации производства будет повышаться, так как крупнейшие рынки мясной продукции находятся в Азии и Латинской Америке – странах, где степень

автоматизации в процессе обработки мяса находится еще на относительно невысоком уровне.

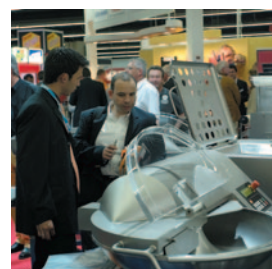
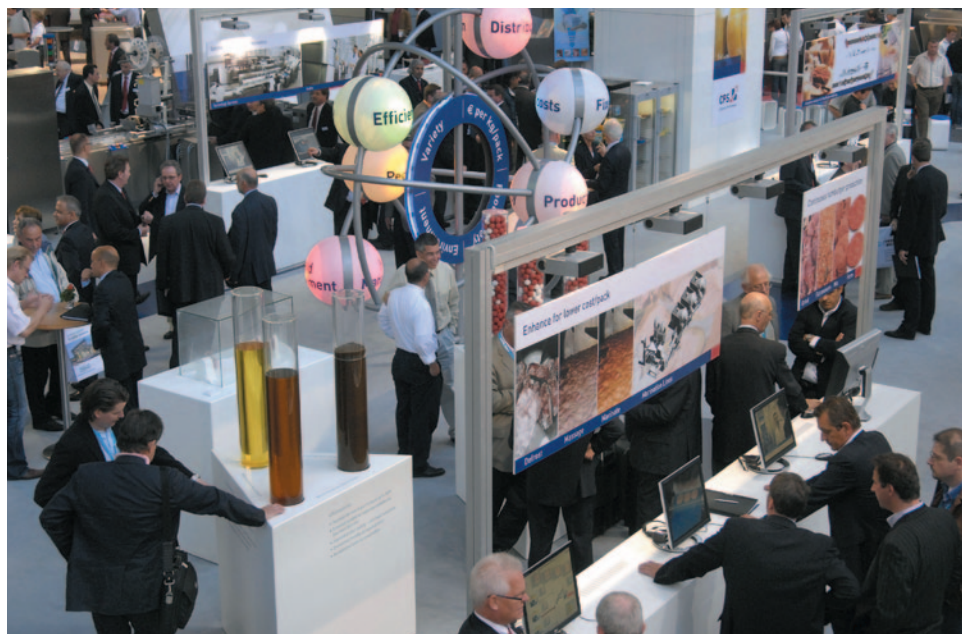
В рамках деловой программы IFFA пройдет конференция, посвященная обсуждению перспектив мясной промышленности: Meat Vision Conference. На конференции эксперты мирового уровня подготовят доклады по ряду актуальных отраслевых тем.

В специальном разделе «Продажа» состоятся презентации продукции для специализированных мясных магазинов. Вновь пройдет ряд конкурсов на лучшее качество, где мясоперерабатывающие компании со всего мира смогут продемонстрировать и доказать свое мастерство и умение.

– Повлияет ли мировой кризис на IFFA-2010? Ожидаете ли Вы снижения числа участников и посетителей, в частности из России?

– Мы не ожидаем никаких негативных последствий кризиса. Согласно информации экспертов ведущей в мире немецкой машиностроительной отрасли, дно кризиса уже преодолено, в частности спрос из-за границы снова оживил рынок в середине года. Об этом также свидетельствует количество заявок на участие в IFFA, которое находится на том же уровне, что и в 2007 году, когда проходила предыдущая выставка: примерно 900 фирм-участников из 48 стран.





Все национальные и международные компании, занимающие ведущие позиции на рынке, уже зарегистрированы. Экспозиционные площади, занимающие более 100 тыс. кв. м в семи павильонах, арендованы почти полностью. Ведь IFFA является по сути ведущей мировой выставкой отрасли. Любой, кто имеет отношение к обработке и упаковке мяса и мясных продуктов, без участия в ней обойтись не может. Компании используют ее в качестве важнейшей и крупнейшей мировой платформы для представления инноваций и тенденций в мясной промышленности и ожидают от нее импульсов, способствующих ускорению темпов роста производства в 2010 и 2011 годах.

Начиная с 1949 года IFFA является местом встречи работников мясоперерабатывающей промышленности и мировым определяющим форумом для принятия инвестиционных решений. Спектр предложений по таким направлениям, как забой, обработка, ингредиенты, упаковка и сбыт, является уникальным. Так как здесь представлены мировые ноу-хау, выставку IFFA посещают потенциальные покупатели со всех континентов. Количество иностранных посетителей составляет 48%, что является уникальным в выставочной отрасли.

Всево Франкфурт в следующем году приедут около 60 тыс. посетителей из 125 стран мира. Россия наряду с Германией лидирует по числу посетителей выставки, и я буду рада возможности вновь приветствовать многочисленных российских гостей.

– С чем связана периодичность проведения IFFA – раз в три года? Вы не хотите сделать проект ежегодным?

– Нет, мы не планируем никаких изменений в периодичности проведения IFFA, потому что три года соответствуют циклу поступления инноваций в нашей отрасли. Большинство экспонентов разрабатывают новые продукты и технологии именно к нашей выставке, чтобы впервые представить их здесь специалистам. До тех пор пока наши клиенты и партнеры, то есть экспоненты и объединения, не посчитают по каким-то объективным причинам, что целесообразнее проводить ее чаще, мы будем работать в трехлетнем ритме, оптимально рассчитанном на потребности рынка.

– Каково главное отличие IFFA от других отраслевых выставочных мероприятий? Существуют ли у нее международные выставки-конкуренты?

– IFFA не зря считается крупнейшей мировой выставкой, что отличает ее от других отраслевых мероприятий: степень ее интернациональности как со стороны экспонентов (51%), так и со стороны посетителей (48%) очень высока. Все компании, занимающие ведущие позиции на мировом рынке, используют IFFA, для того чтобы – часто впервые – продемонстрировать новинки своей продукции. Уникален по своему мировому масштабу и спектр предложений: продукция изготовителей представляет всю цепочку по производству мясных продуктов: от забоя и обработки до упаковки и сбыта. Аналогичных выставок в мире не существует. **МС**

Событие: **Международная выставка
«Агропродмаш-2009»**

Агропродмаш-2009: подведение итогов



С 12 по 16 октября в Центральном выставочном комплексе «Экспоцентр» прошла 14-я Международная выставка «Оборудование, машины и ингредиенты для пищевой и перерабатывающей промышленности» «Агропродмаш-2009».

Акклиматизация прошла успешно

В этом году на площади 40 тыс. кв. м выставка собрала более 500 компаний – иностранных и отечественных лидеров отрасли. Несмотря на трудности кризисного периода, основной костяк участников сохранился во всех секторах, более того, выставка пополнилась новыми экспонентами. Процесс ее комплектования показал, что участники смотра начали адаптироваться к новым условиям и активно используют выставочные возможности для продвижения новых технологий и продукции.

В этом году в мероприятии приняли участие компании из 33 стран. С нацио-

нальными экспозициями выступили Германия и Франция. Российские производители пищевого оборудования представили современные машины и последние технологические разработки. Ведущие зарубежные компании продемонстрировали новейшие мировые достижения, необходимые для развития отечественных отраслей АПК.

Экспозиция была разделена на 14 салонов по всем отраслям пищевой и перерабатывающей промышленности. Такое структурирование выставочных павильонов сделало максимально понятной систему навигации. «Агропродмаш-2009» посетили более 17 500 человек, 95% из них – специалисты отрасли.

* «АГРОПРОДМАШ-2009» В ЦИФРАХ:

Площадь:
более 40 тыс. кв. м брутто

Участники:
524 экспонента из 33 стран

Национальные экспозиции:
Франция, Германия

Посетители:
17 500 специалистов

Требуется менеджер по продажам!

На выставке работал Центр «Карьера», организованный ЗАО «Экспоцентр» и кадровым агентством «Афина». Сотрудники Центра консультировали работодателей о состоянии рынка труда, а также выступали представителями компаний – участников выставки, которые разместили более 50 открытых вакансий. Наиболее востребованными специалистами оказались технологи, менеджеры по продажам и сервисные инженеры. Востребованность специалистов по продажам бьет все рекорды: 65% от всех заявленных вакансий.

Наблюдалась и другая тенденция: соискатели не очень активны в поиске работы, они не использовали все предоставленные возможности, например размещение резюме на стенде, помощь в организации личных встреч с потенциальными работодателями. Центр «Карьера» продолжит свою работу на выставке «Продэкспо-2010» и «Агропродмаш-2010».

Заинтересованные стороны вступили в диалог

В работе 2-го Международного инвестиционного форума «Стратегия развития пищевой промышленности и инвестиции в производство в условиях кризиса», организованного в рамках выставки компанией «АгроМедиаГрупп», приняли участие около 100 руководителей и владельцев предприятий пищевой промышленности, специалистов и ученых, экспертов, а также представители федеральных органов власти, финансовых структур, страховщики.

Форум состоял из трех секций. Первая была посвящена государственной политике в сфере АПК и основным направлениям развития продоволь-



ственного рынка. Участники мероприятия получили представление о том, какие тенденции доминируют в пищевой отрасли, на продовольственном рынке, как проецируются на них социально-демографические, геополитические изменения в стране и мире. Приветственное письмо участникам прислала министр сельского хозяйства Елена Скрынник.

Во второй секции об особенностях инвестиций в условиях кризиса рассказали директор по инвестициям Инвестиционной группы «АТОН» Дмитрий Федосов, первый вице-президент Ассоциации региональных банков России Владимир Гамза, заместитель генерального директора ОСАО «Ингосстрах» Николай

Галушин и директор по инвестициям Mint Capital Евгений Ахмадишин.

В третьей освещались преимущественно вопросы практической деятельности отрасли, представляющие интерес для потенциальных инвесторов, и проблематика продовольственного бизнеса, связанная с конкурентной средой, технологиями, нормативами, безопасностью продуктов и экологией предприятий.

Директор «АгроМедиаГрупп» Елена Воронцова, подводя итоги форума, отметила: «Мы решили немного изменить формат мероприятия и предусмотреть возможность прямых контактов между потенциальными инвесторами, представителями торговых сетей и производителями. По завершению мероприятия могу сказать, что заинтересованные стороны нашли друг друга, и в этом плане задача форума выполнена. Может быть, в следующий раз он продлится не один, а два дня, поскольку все накопившиеся вопросы обсудить за один день очень трудно. Мы внесем коррективы в формат наших следующих мероприятий, первое из которых – Первый российско-японский конгресс по сельскому хозяйству «Инвестиции и развитие АПК-2010» состоится 9 февраля 2010 года в рамках выставки «Продэкспо-2010».

Антикризисные решения в технологиях и оборудовании

Компания «Империя» и ЗАО «Экспос-центр» провели IV-й Международный технологический форум «Антикризисные решения в технологиях и оборудовании пищевой промышленности». Участниками стали руководители компаний, специалисты по маркетингу, технологи и главные специалисты компаний – производителей пищевых продуктов, а также компаний – поставщиков оборудования и технологий. Форум был посвящен проблемам и прогнозам развития российской экономики в условиях мирового экономического кризиса. На заседании рассматривались возможные пути выхода из кризиса, а также перспективы развития рынка оборудования и технологий для пищевой промышленности, методы и способы инвестирования в оборудование в кризисных условиях. В докладах спикеров на тематических фокус-сессиях были предложены антикризисные решения в оборудовании и технологи-



ЗАЩИТНАЯ ОДЕЖДА
для мясной промышленности



Германия

Кольчужные перчатки
WAVE comfort

- ❶ Полностью металлическая перчатка, в т.ч. ремешок
- ❷ Соответствие высоким гигиеническим стандартам
- ❸ Возможность обработки в стерилизаторе
- ❹ Хорошая эргономика
- ❺ Прочность и эластичность
- ❻ Универсальность для левой и правой руки
- ❼ Индивидуальный серийный номер у каждого изделия
- ❽ Гарантия 24 месяца



Без манжеты



Манжета 8 см



NEW!



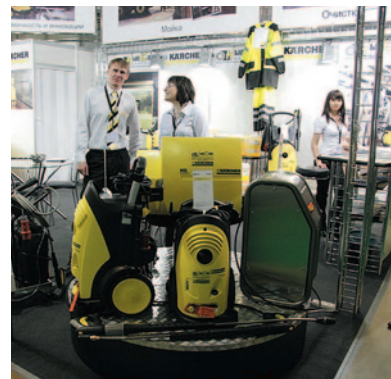
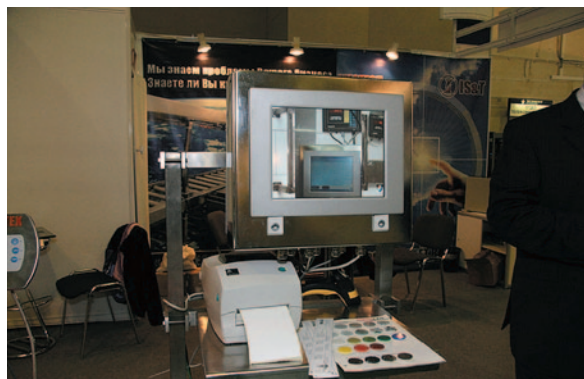
Манжета 15 см



Манжета 19 см

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



ях, нацеленные на сохранение качества продукции и ресурсосбережение. Рассматривались вопросы эффективности производства в условиях роста цен на сырье и ресурсы, ассортиментной политики и совершенствования внутренней логистики на производстве пищевых продуктов.

Состоялась конференция «Роль отраслевых объединений в развитии российской индустрии упаковки», в рамках которой прошло открытое заседание Национальной конфедерации упаковщиков. Основные проблемы и тенденции развития упаковочного машиностроения обсуждались на круглом столе с участием представителей ассоциации производителей упаковочного и перерабатывающего оборудования

«ПАКМАШ» и Национальной конфедерации упаковщиков.

Награда нашла своих героев

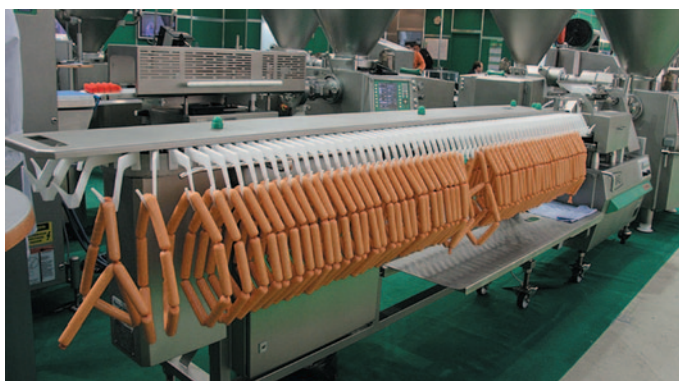
Традиционно деловая программа выставки завершилась подведением итогов и награждением победителей международного конкурса «Лучшее оборудование для АПК», организованного Министерством сельского хозяйства России, ЗАО «Экспоцентр», АНО «Союзэкспертиза» ТПП РФ. Конкурсная комиссия провела экспертную оценку уровня потребительских свойств образцов оборудования, представленных на конкурс, с учетом их ценовых характеристик.

В номинации «Лучшее оборудование для агропромышленного комплекса»

за высокие показатели качества высшая награда конкурса ГРАН-ПРИ присуждена ЗАО «Молочные машины» (г. Киров).

Золотые медали конкурса в данной номинации получили ОАО «Конструкторское бюро автоматических линий им. Л.Н. Кошкина» (Московская обл., г. Климовск), ООО Фирма «Рекупер» (г. Москва), ФГУП «ОмПО «Иртыш» (г. Омск), ЗАО «КЛИПМАШ» (г. Москва), ООО «Боск-Плюс» (Московская обл., г. Щелково), ООО «ДАРУСС» (Московская обл., Подольский район, пос. МИС) и ООО «ПроФХолод» (г. Москва).

Серебряными медалями отмечена продукция ФГУП «ОмПО «Иртыш» (г. Омск), ОАО «Конструкторское бю-



ро автоматических линий им. Л. Н. Кошкина» (Московская обл., г. Климовск) и ООО «ИНТЕРМИК-РУСТЕХ» (г. Москва). Бронзовая награда вручена ООО «МолоПак» (г. Москва).

ООО «МолоПак» (г. Москва) и ЗАО «ПентоПак» (Украина) стали обладателями золотых и серебряных медалей в номинации «Лучшая упаковка для агропромышленного комплекса».

В номинации «Лучшие ингредиенты для агропромышленного комплекса» победителем названа компания ЗАО «МОГУНЦИЯ-ИНТЕРРУС» (г. Москва), а в номинации «Лучшие инновационные технологии для агропромышленного комплекса» – ООО «Миллисекундные Технологии» (г. Москва).

Выставка была организована ЗАО «Экспоцентр» при поддержке Министерства сельского хозяйства РФ, под патронатом Торгово-промышленной палаты РФ, Правительства Москвы и Совета руководителей торгово-промышленных палат государств – участников Содружества Независимых Государств. Следующая международная выставка «Агропродмаш-2010» пройдет с 10 по 15 октября 2010 года на ЦВК «Экспоцентр». **mc**



Наше оборудование:

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

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

UBILEE
75
EDITION

Автор:



Виктория Загорская

Свиноводство: время действовать

На Международной конференции «Инновационные пути развития свиноводства в России», которая проходила в Москве, в Международной промышленной академии, 27 и 28 октября, руководители свиноводческих предприятий, эксперты научных организаций, союзов и органов управления АПК обсудили тенденции года, представляющие угрозу отечественному свиноводству.

Организаторами мероприятия выступили Министерство сельского хозяйства, Национальный союз свиноводов и Международная промышленная академия.

Лазейка для импортера

В 2009 году ввозимая по высоким запретительным пошлинам свинина стала заменяться дешевым мясом живых свиней, не попадающих ни под квоты, ни под запретительные пошлины (пошлина на свиней составляет 5% вместо 75% на свиную шкуру). Возрастающий импорт живых свиней представляет реальную угрозу отечественному свиноводству.

«Годовое отечественное производство свинины в силу всем известных факторов (Национальный проект по АПК, защитные меры и т.д.) с 2005 по 2009 год выросло более чем на 500 тыс. тонн в убойном весе. Согласно прогнозу, к 2012 году оно вырастет еще на 500 тыс. тонн, – сказал в ходе выступления **генеральный директор Национального Союза свиноводов Юрий Ковалёв**. – Прогнозы сбудутся, если существующая система квотирования как инструмент регулирования импорта останется сбалансированной и эффективной. Именно надеясь на это,

Союз согласился с мнением, что квота на импорт свинины в предстоящие три года не будет значительно снижаться и останется на уровне 500-450 тыс. тонн, несмотря на то что собственное годовое производство увеличится».

При этом, подчеркнул он, все сверхквотные поставки свинины должны облагаться высокими, практически запретительными таможенными пошлинами, что и было сделано правительством, начиная с 2009 года (75%, но не менее 1,5 евро за кг). Другие виды поставок мяса в любом его виде, наряду

с резко ухудшившейся из-за финансового кризиса общей макроэкономической ситуацией, могут негативным образом повлиять на выполнение прогнозов по приросту отечественного производства.

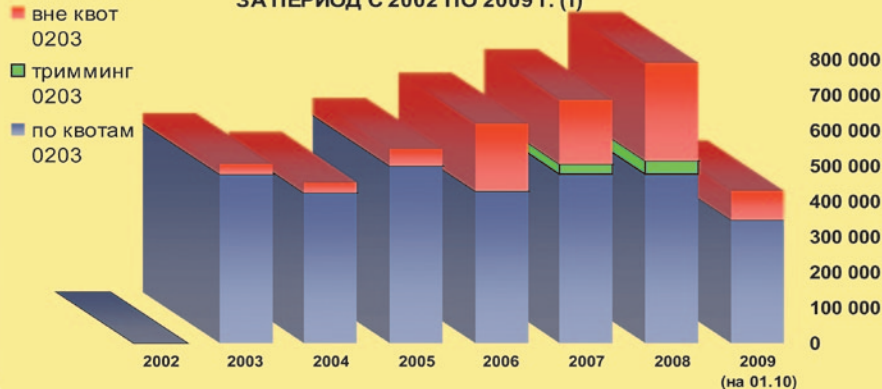
Ввоз живых животных, мясо которых не попадает в квоты, в этом году увеличится почти в два раза – до 80 тыс. тонн, практически сравнявшись с убойным весом мяса завозимых живых свиней (91,2 тыс. тонн).

Если в 2007 году мясо от ввозимых свиней составляло 11,5% от всего прироста производства свинины в России, то в этом цифра превысит половину всего прироста. Более того, если тенденцию не остановить, то уже в 2010 году объем мяса завозимых свиней практически сравняется со всем годовым приростом свинины в России.

Эксперт отметил, что в этом году в Россию будет ввезено более 1100 тыс. голов товарных свиней, что превышает ожидаемый годовой прирост отечественного поголовья на конец



ДИНАМИКА СТРУКТУРЫ ИМПОРТА СВИНИНЫ В РФ
ЗА ПЕРИОД С 2002 ПО 2009 г. (т)



* Данные предоставлены концерном «Пулковский»

года. Это безусловно окажет угнетающее влияние на будущие темпы прироста производства, поскольку «лазейка» для внеквотного мяса не закладывалась в расчеты составленных Минсельхозом балансов мясных ресурсов на 2010-2012 годы.

Коммерческий директор «Концерна «Пулковский» Евгений Людвиг напомнил о других негативных факторах, возникающих в связи с импортом живых свиней. «Очевидно, что откормочным фермам выгодно покупать не отечественный, а импортный скот весом менее 50 кг. При этом репродукторы, основная функция которых заключается в производстве товарных свиней с последующей передачей их в откормочные хозяйства, остаются невостребованными, – пояснил он. – Даже на предприятиях полного цикла в последнее время прослеживается тенденция переоборудования репродукторов в откормочные фермы. Из-за того, что откармливать импортных свиней гораздо рентабельнее, чем производить собственных, мы потеряем огромный сегмент животноводства. Свиньи же весом более 50 кг поступают на бойни в обход системы квотирования по заниженным таможенным ставкам».

Кроме того, как рассказал Евгений Людвиг, у импортера нет никаких трудностей в оформлении ввезенной живой свинины. Если для импортных чистопородных племенных животных и живых свиней весом менее 50 кг карантинный период составляет 21 день в стране экспортера и 21 день на территории России и в течение этого времени проводятся все необходимые исследования для выявления различных заболеваний, то для живых свиней весом 50 кг и более карантинный период составляет 21 день на территории экспортера и 3 дня на территории России – в течение данного времени они должны быть убиты на аттестованных предприятиях.

Общий объем импорта свинины в РФ за период с 2002 по 2009 годы (тонн)

Наименование	КОД ТН ВЭД	период							
		2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009 (на 01.10)
Общий объем импорта свинины:		835 120	761 237	807 584	1 002 941	1 103 696	1 171 829	1 345 491	828 672
Свинина свежая, охлажд. или заморож.	0203	581 907	504 675	450 960	547 271	620 247	684 800	792 567	428 111
Домашние виды свиней, живые	0103	613	2 180	13 478	7 689	36 297	35 192	72 367	82 539
Свиные субпродукты, заморож., свежие или охлажден.	02063 02064	107 364	117 141	165 879	228 426	211 216	207 304	213 542	134 872
Свиной жир, свежий, охлажд., заморож.	0209	145 236	137 241	177 267	219 555	235 936	244 533	267 015	183 150

* Данные предоставлены концерном «Пулковский»

Производство свинины в убойном весе, тыс. тонн

	22005	22006	22007	22008	22009 оценка	2010 прогноз	2011 прогноз	2012 прогноз
Всего	1520	1642	1873	2042	2212	2356	2481	2698
в т.ч. хозяйство населения	1100	1100	1050	1050	1000	1000	1000	1000
в т.ч. сельхоз-организации	420	542	823	992	1212	1356	1481	1798

* Данные предоставлены Национальным Союзом свиноводов

Так, если до сентября 2009 года государственный ветеринарный врач в обязательном порядке выезжал в страну экспортера для осуществления контроля над проведением диагностических исследований в их карантинный период, то теперь условия изменились. Согласно письму Федеральной службы и фитосанитарного надзора, «если Главный государственный ветеринарный инспектор субъекта Российской Федерации счел нецелесообразным выезд ветеринарного врача в страну-экспортера для указанных целей, то хозяйствующий субъект, осуществляющий ввоз убойных свиней на территорию Российской Федерации, при оформлении ходатайств на ввоз указанных животных может инициировать его выезд». Распоряжение распространяется только на страны Евросоюза,

ввоз из которых живого поголовья в Россию составляет более 90%.

«Сегодня можно без ограничения ввозить значительные объемы живка в страну, не подвергаясь ветеринарному контролю по минимальным таможенным тарифам», – подытожил эксперт.

Национальный союз свиноводов представил на конференции проект Целевой отраслевой программы «Развитие свиноводства в России в 2009-2012 годы и на период до 2020 года». Программа является продолжением национального проекта «Развитие АПК» и дополняет действующую госпрограмму развития сельского хозяйства.

В его рамках предлагается приравнять таможенную пошлину на товарных свиней к пошлине на внеквотное

Объем импорта в РФ домашних видов живых свиней за период с 2002 по 2009 годы (тонн)

Наименование товара	код тн вэд	период							
		2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009 (на 01.10)
Домашние виды свиней, массой менее 50 кг, живые	0103 911	4	135	24	433	1 536	1 154	3 071	2 972
Домашние виды свиней массой 50 кг или более, живые	0103 921 0103 929	445	1 762	13 217	6 407	32 166	29 864	66 440	78 705
Свиньи живые чистопородные племенные животные	0103 100	165	282	237	850	2 595	4 174	2 856	862

* Данные предоставлены концерном «Пулковский»

мясо, то есть сделать 75% (но не менее 1 евро за кг), вместо существующей 5%. Ведь с точки зрения балансов мясных ресурсов импорт товарных свиней – то же самое, что свержкотный импорт свиного мяса.

Национальный союз свиноводов уверен, что принятие его предложений по этой проблеме явится ключевым фактором в сохранении положительного тренда в отечественном производстве свинины в предстоящие годы.

Сведение баланса, или Тайны графы «прочее»

Весь механизм регулирования рынка мяса, и в частности свинины, опирается на прогнозные балансы мясных ресурсов. Однако существующая структура баланса свинины сегодня не отражает реального положения дел. Главная неточность заключается в том, что в баланс не включается импорт подкожного свиного жира, то есть шпига для производства колбасных изделий.

«Получается, что шпиг в структуре отечественного производства свинины мы учитываем, поскольку считаем производство в убойном весе полутуш, а в поступающей по импорту свинине шпиг и мясо искусственно разделены, – говорит Юрий Ковалев. – Шпиг при этом не попадает ни в баланс, ни под квоты, ни под внеквотные заградительные пошлины. Фактически его импорт вообще не считается импортом свиных мясных ресурсов».

Кстати, именно эта логическая ошибка объясняет разницу в экспертных оценках. Если из наших балансов следует, что в 2008 году импорт свинины в Россию составил 822 тыс. тонн, то все международные эксперты называют цифру – более 1080 тыс. тонн, так как

они прекрасно понимают, что 267 тыс. тонн свиного шпига – это такое же полноценное свиное сырье для мясопереработки, как и постное свиное мясо.

По его словам, до 2009 года эта некорректность не затрагивала темпы прироста отечественного производства, поскольку в стране наблюдался дефицит шпига, который, как правило, образуется при индустриальном убое свиней, выращенных в крупных промышленных комплексах. Примерно 1 млн тонн свинины производится и будет производиться в личных подсобных хозяйствах. В силу преобладания подворного характера убоя и локальной реализации продуктов убоя этого вида свиней они не могут служить источником шпига для индустриальной мясопереработки.

Производство свинины в промышленных комплексах выросло с 2005 года по 2008 год более чем в два раза. А в предстоящие четыре года (2009-2012) вырастет еще более чем на 800 тыс. тонн. Вся эта дополнительная свинина пройдет индустриальный убой и первичную разделку, что приведет к производству и необходимости дополнительной ежегодной реализации от 120 до 150 тыс. тонн шпига (шпиг составляет 15-20% от туши).

Таким образом, в отличие от предыдущих 2005-2009 годов в ближайшие 3-4 года дополнительное производство отечественного шпига достигнет минимум 50% от сегодняшнего импорта. И завозимый из любой страны без объемных ограничений шпиг станет непреодолимым препятствием для реализации дополнительных объемов отечественных субпродуктов. Из-за низкой стоимости импортных субпродуктов наш производитель вынужден

будет снижать цену, что в результате вынужденной рекалькуляции приведет к возрастанию стоимости мяса и, как следствие, понижению его ценовой конкурентоспособности.

Национальный союз свиноводов в разработанном проекте отраслевой программы предложил увеличить существующую пошлину на свиной жир с 15 до 35% (но не менее 0,35 евро за 1 кг). Аналогичное предложение касается увеличения таможенных пошлин на импорт свиных субпродуктов, включая такое сырье для колбасного производства, как шкурки, сердце и другие, также не попадающие под какие-либо ограничения.

Свинокомплексы платят дважды

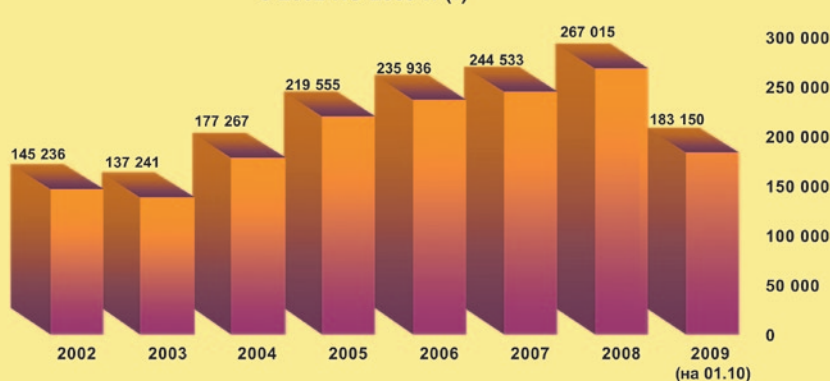
Проблемы эффективности функционирования современных свиноводческих предприятий обобщил генеральный директор компании «Вердазернопродукт» Андрей Параневич.

«Существует острая нехватка кадров. Нет зоотехников, ветеринарных врачей. Нет специалистов среднего звена, так как многие сельскохозяйственные техникумы и училища закрыли отделения по их подготовке, – сообщил он. – Для решения проблемы необходимо предоставлять молодым специалистам жилье, что означает – строить параллельно с производственными корпусами дома и общежития. Следует приглашать учащихся к себе на производственную практику с последующим трудоустройством, вовремя платить достойную зарплату, участвовать в инвестиционных программах».

Несвоевременное и не в полном объеме поступление кредитных средств приводит к срывам темпов строительства. Их поступление в октябре способствует активизации строительных работ зимой, в результате чего за счет обогрева и просушки бетона происходит удорожание на 30-40%, значительно ухудшается качество работ, сказал Андрей Параневич.

Завоз импортного поголовья сопровождается получением новых форм заболеваний, информация о способах профилактики и лечении которых отсутствует. «Будьте осторожны при совершении сделки с зарубежными компаниями. Нас не воспринимают как партнеров, нас воспринимают как рынок сбыта», – предупреждает специалист.

ДИНАМИКА ИМПОРТА СВИНОГО ЖИРА В РФ ЗА ПЕРИОД
С 2002 ПО 2009 г. (т)



* Данные предоставлены концерном «Пулковский»

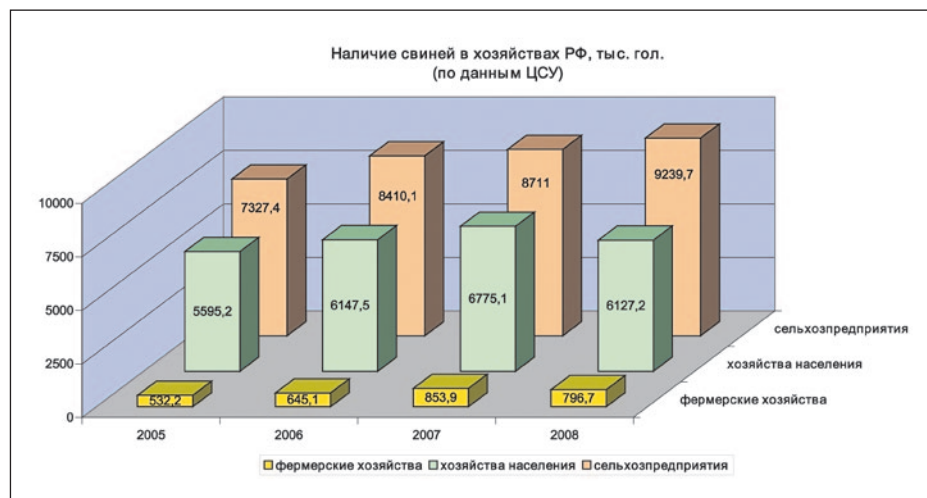
По его словам, сегодня отсутствуют поставки датированных вакцин против особо опасных инфекционных заболеваний, таких как чума. При постоянных перебоях с поставками предприятия вынуждены покупать их на собственные средства. Дорого обходятся лабораторные исследования (150 руб. на одно животное на одно заболевание): при ввозе животных приходится платить за них дважды – на территории, откуда ввозим, и на нашем карантине.

Множество проблем связано с утилизацией биоотходов. Гибелью скота могут обернуться перебои с электроснабжением.

Эффективность функционирования комплекса закладывается в первоначальном расчете технологии, и если она просчитана неверно, возникает проблема с размещением в секторах, их перенаселением. При расчете технологии зарубежными поставщиками оборудования необходимо учесть разницу в микроклимате в той же Франции, Германии и в России. Расчет температурного режима и вентиляции проводится поставщиками лишь в усредненном варианте, нет запаса прочности на превышение среднетемпературных норм, как в зимнее, так и в летнее время года.

«Эффективность работы свиноводческого комплекса невозможна без организации полной технологической цепи – от комбикормового (лучше, если свои поля и зерновая составляющая) до мясоперерабатывающего заводов и прилавка магазина, – уверен он. – При отсутствии комбикормового завода комплекс не может ежедневно контролировать качество корма, отсутствует свой транспорт (на наем машин тратим около 2 млн руб. в месяц – только на логистику, так как комбикорм возим за 400 км), в дороге комбикорм попадает под дожди, в нем растет микрофлора, что ведет к болезням и снижению процента сохранности стада.

В случае отсутствия мясоперерабатывающего цеха возникает необходимость продавать “живком”, теряя до 20% недополученной прибыли, а кроме того предприятие становится зависимым от перекупщиков и объемов ввоза импортного мяса. Выходом является строительство собственного цеха и открытие торговых точек в районном городе, поиск мясокомбинатов-партнеров, куда отдают свиней на убой



в качестве давальческого сырья, а реализацией мяса и субпродуктов занимаются потом сами».

Фермер накормит страну?

«Увеличение производства свинины в стране, как показывает опыт последних лет, связан с появлением новых или укрупнением имеющихся специализированных предприятий на промышленной основе. За счет инвестирования собственных и заемных средств, здесь используются современные технологические подходы к содержанию и кормлению животных, возможна реализация генетического потенциала зарубежной селекции и совершенствование отечественной, привлечение новых кадров. На производство свинины максимальное влияние оказывают именно крупные свиноводческие предприятия», – рассказала **эксперт по племенному и промышленному свиноводству Национального союза свиноводов России Элла Васильева**, посвятившая выступление состоянию и перспективам генетического обеспечения в свиноводстве.

По ее словам, эффективность производства свинины во многом зависит от увеличения генетического потенциала животных. Вновь построенные товарные предприятия предпочитают закупать свиней за рубежом. Зачастую свинки, купленные в Европе, а также в Англии, Канаде, Франции не соответствуют заявленным при продаже па-

раметрам генетического потенциала. Практически во всех контрактах на поставку поголовья обязательным условием введен запрет на продажу потомства от приобретаемых свиней.

«Вместе с тем у нас есть специалисты, способные выстроить всю пирамиду разведения свиней в автономном режиме. Так работает, например, “Знаменское”, “Лазаревское”, “Восточный”, “Пермский”. На их базе созданы селекционно-гибридные центры – предприятия нового типа в России. Другого пути развития у современного свиноводства, кроме как создания собственной племенной базы, нет.

В печати и с высоких трибун часто высказывается теория, которая в свое время привела отечественное свиноводство к большим проблемам. Называется она “фермер накормит страну”. Мне пришлось неоднократно

доказывать, что она не имеет перспективы в России, так же как и в мире, где требования к сокращению экономических затрат привели к разработке современных промышленных технологий содержания и выращивания свиней. Развитие мелкотоварных предприятий разных форм собственности в России будет развиваться параллельно, путем обеспечения сравнительно небольших хозяйств племенным молодняком из племенных центров», – заключила Элла Васильева. **МС**

Эффективность работы свиноводческого комплекса невозможна без организации полной технологической цепи – от комбикормового до мясоперерабатывающего заводов и прилавка магазина.

но доказывать, что она не имеет перспективы в России, так же как и в мире, где требования к сокращению экономических затрат привели к разработке современных промышленных технологий содержания и выращивания свиней. Развитие мелкотоварных предприятий разных форм собственности в России будет развиваться параллельно, путем обеспечения сравнительно небольших хозяйств племенным молодняком из племенных центров», – заключила Элла Васильева. **МС**

Беседовала:

**Виктория Загорская**

Гость:

**Николай Галушин,**
заместитель генерального директора
ОСАО «Ингосстрах»

О парадоксах и российских реалиях

Не секрет, что агрострахование в России популярностью не пользуется. Причем не только у страхователей – агрохолдингов, сельскохозяйственных организаций, крестьянских и фермерских хозяйств, но и у самих страховщиков. Основная причина этому – полное отсутствие понимания будущего системы страхования с господдержкой.

О парадоксах агропромышленного страхования в России мы поговорили с заместителем генерального директора ОСАО «Ингосстрах» **Николаем Галушиным**.

– Николай Владимирович, какие наиболее значимые события произошли в области агрострахования в 2009 году и как они отразились на рынке и его участниках?

– Давайте по порядку... Год начался с принятия 31 декабря 2008 года Постановления Правительства РФ № 1091, в котором были зафиксирован порядок субсидирования страхования урожая и выдвигались (впервые за все время существования системы)

требования к страховщикам. Замечу, не ограничивался доступ страховщиков на рынок, а лишь устанавливались требования к небольшим по финансовым показателям компаниям перестраховывать риски по страхованию урожая с государственной поддержкой.

Напомню, что в стране с 2004 года действует система государственной поддержки по частичной (в размере 50%) компенсации страховых взносов, оплачиваемых сельхозпроизводителями по договорам страхования урожая однолетних и многолетних культур. К сожалению, система господдержки не распространяется на другие виды сельхоз производства. На 2009 год предполагалось, что из федерального бюджета будет выделено 5,5 млрд руб. на господдержку, но в результате секвестра бюджета в связи с кризисом по факту было выделено 2 млрд руб., большая часть из которых пошла на компенсацию страхования озимых культур 2008 года.

А дальше – засуха в ряде субъектов РФ, констатация, что по факту было застраховано всего около 8% посевных площадей, разговоры о необходимости выделения государственной помощи хозяйствам, пострадавшим от

* Основные риски в сельскохозяйственной отрасли в 2009 году:

1. Засуха. В ЮРЦ, ПРЦ, отдельных районах Черноземья и Южного Урала ущерб в 2009 – до 100 млрд руб.
2. Вспышка африканской чумы свиней на Юге (Ставрополье, Ростов-на-Дону) и Северном Кавказе. Ущерб уточняется (свыше 100 млн руб. только на Ставрополье).
3. Ежегодная угроза вспышек гриппа птиц H5N1 (Ингосстрах выплатил в 2007 году в ЮФО около 20 млн руб.)
4. Нашествие вредителей (луговой мотылек, саранча) на Дальнем Востоке. Ущерб уточняется.

Субъекты, потенциальные страхователи в 2010 году

Агрохолдинги (региональные и федеральные)	Свыше 150
Сельскохозяйственные организации	25 000
Крестьянские (фермерские) хозяйства	255 000
Активные страховщики	ВСК, РГС, РОСНО, АЛЬФА, СОГАЗ, ИГС

засухи. Затем Министерство сельского хозяйства России (МСХ) выступило с инициативой создания государственной аграрной страховой компании (страховщики попросили МСХ прислушаться к их мнению по этому вопросу), а ФАС фактически запретил создание перестраховочного пула по перестрахованию агрорисков, потому что счел, что это будет ограничивать конкуренцию. Кульминацией этих событий стало решение Верховного суда России об отмене требований к страховым компаниям, которые содержались в Постановлении Правительства № 1091 от 31.12.08.

Из позитивных моментов можно отметить только одно – несмотря на значительное сокращение объемов государственной поддержки, рынок агрострахования не упал, а лишь изменились пропорции – доминировать стало коммерческое страхование за счет средств в полном объеме оплачиваемых сельхозпроизводителями.

– Да, в государственной политике много парадоксов. Как можно сформулировать основную проблему современного рынка агрострахования?

– На мой взгляд, основная проблема – отсутствие концепции и четко сформулированной стратегии развития агрострахования в стране. Куда идет государство в этой области: будет ли создаваться государственная компания? будут ли выделяться средства на страхование из федерального бюджета и в каком объеме? где гарантии, что, как и в 2009 году, эти цифры не будут пересматриваться впоследствии? почему господдержка не распространяется на животноводство и разведение птицы? почему у сельхозпроизводителей нет права выбора страхового услуги? почему объема выделяемых средств хватает не на всех производителей? почему нужно оказывать помощь со стороны государства в случае засухи, например, тем хозяйствам, которые были застрахованы? Вопросов сотни, на многие из них пока ответа нет.

– Расскажите об особенностях агрострахования в России и причинах его непопулярности. Что необходи-

ПРЯМАЯ РЕЧЬ



Николай Галушин:

«Несмотря на значительное сокращение объемов господдержки, рынок агрострахования не упал, а лишь изменились пропорции – доминировать стало коммерческое страхование за счет средств в полном объеме оплачиваемых сельхозпроизводителями.»

мо для повышения привлекательности этого вида страхования?

– Агрострахование один из наиболее молодых видов страхования в стране. Уникальность его заключается в том, что ни в одном другом виде страхования природные катаклизмы – морозы, избыток или нехватка влаги и другие – не могут нанести столь серьезного, непредсказуемого и катастрофического ущерба.

Поэтому, с одной стороны, страховые взносы в этом виде страхования сравнительно высоки, но высоки риски и опасности. Для осуществления операций необходимы профессионалы, которые могут качественно исследовать и урегулировать убытки. Необходимы резервы для покрытия возможных серьезных убытков. Механизм перестрахования.

Накладывает свой отпечаток на масштабы этого рынка и российский менталитет – «а вдруг пронесет» – и надежда, что в случае убытка государство придет на помощь.

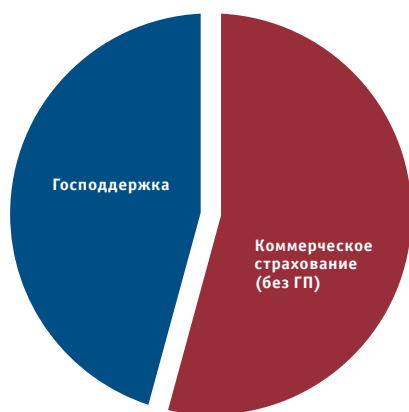
Но рынок к каждому годом растет. Его темпы роста опережают все другие сегменты российского страхового рынка.

Этому способствует не только приход на рынок аграрного бизнеса серьезных игроков, но и реализация Федеральных целевых программ, программ кредитования фермерских и личных подсобных хозяйств и многое другое.

– Каков Ваш прогноз относительно изменений, ожидающих рынок в 2010 году, и его дальнейшего развития?

– Сейчас предварительно известна цифра субсидий на 2010 год – 2 млрд руб. Этой суммы хватит на 10-15% посевных площадей в стране, остальные либо будут не застрахованы, либо будут страховаться вне программы государственной поддержки.

Это и станет ключевым изменением в 2010 году и последующие несколько лет. Будет кардинально меняться картина рынка: доминирующая его часть по объемам страховых взносов будет приходиться на крупных сельхозпроизводителей, на страхование имущества и урожая в пользу банков под программы кредитования аграрного бизнеса, а на долю государственной поддержки будет приходиться не более 2% рынка агрострахования (по объему взносов). **МС**



Масштабы рынка – 12-13 млрд руб.

Перспективы рынка – 60 млрд руб.
(по экспертной оценке ОСАО «Ингосстрах»)

До секвестра бюджета в 2009 году на долю страхования с ГП приходилось до 70% всех сборов

Рынок АПК в 2009 году

Автор:



Елена Максимова

Следующий год будет годом кредитования малого бизнеса

Для производителей, работающих в мясной сфере, одним из источников финансирования может стать товарный кредит. Некоторые компании уже довольно успешно практикуют такой способ кредитования. Каковы особенности и перспективы операций товарного кредитования, рассказал первый вице-президент Ассоциации региональных банков России, вице-президент ООО «Мой банк» Владимир Гамза.

– На каких условиях обычно совершаются сделки по товарным кредитам?

– Данные сделки обычно совершаются на условиях отсрочки платежа – чаще всего до трех месяцев. Товарный кредит может предоставляться как с авансовым платежом, так и без него. Как правило, небольшие компании платят аванс кредитору, а потом в период от одного до трех месяцев выплачивают остаток долга. Крупные, наоборот, чаще всего аванс не платят. Долг по кредиту может выплачиваться равными долями в течение определенного периода или погашаться полностью по окончании срока кредитования.

– Существуют ли какие-либо общие правила выдачи таких кредитов?

– Как правило, при предоставлении товарного кредита заемщик не выплачивает проценты. Компенсация денежных средств учтена в цене товара – она повышается на сумму стоимости кредита за период отсрочки.



– Насколько выгодным является данный вид сделки для кредитора и для заемщика?

– Для покупателя товарный кредит всегда выгоден. Это дает ему возможность оперировать значительным объемом товарных ресурсов без привлечения дополнительного финансирования. А следовательно, увеличивается его прибыль и снижаются накладные расходы. Для продавца товарный кредит, как правило, не выгоден, так как снижается объем его оборотных средств, уменьшается доход.

– Как долго в России существует практика выдачи товарных кредитов?

– Товарные кредиты в нашей стране существуют очень давно – со времен развития рыночной экономики. Они имеют многовековую историю. Вообще данный вид операций возникает тогда, когда у производителя появляется проблема сбыта. Можно сказать, что товарный кредит является следствием пере-

насыщенности рынка, поэтому пока на рынке будут в большом количестве представлены товарные предложения, данный вид кредитования будет пользоваться спросом. Однако как только на рынке есть дефицит товара, как это было, скажем, в советское время, товарный кредит сразу же теряет свою актуальность.

– Расскажите о механизмах товарного кредитования.

– Наиболее удобными инструментами решения проблемы товарных кредитов являются два механизма. Первый – факторинг, когда банк выкупает у поставщи-

* СПРАВКА:

Товарный кредит – особая форма кредита, предоставляемого продавцами покупателям в виде продажи товаров в рассрочку, с отсроченным платежом (продажа в кредит). В этом случае кредит приобретает форму товара, плата за который вносится в последующем и представляет погашение кредита. Товарный кредит предоставляется под долговое обязательство (вексель) или посредством открытия счета по задолженности. Он способствует ускорению реализации товаров и увеличению скорости оборота капитала.

Экономический словарь.

ка право требования к покупателю. Второй – овердрафт, когда банк кредитует поставщика или покупателя под короткую оборотную сделку. Например, поставщик отгружает товар и под залог требования к покупателю покупает сырье для производства продукции. Деньги приходят от покупателя на счет поставщика и списываются банком на погашение долга.

Данные механизмы привлекательными и для продавца и для покупателя, когда стоимость ресурса в банке ниже, чем стоимость товарного кредита. Если продавец, например, отдал товар и за отсрочку получит 30%, то ему выгоднее взять в банке кредит под 20% годовых. То же самое можно сказать и о покупателе. Но чаще товарный кредит получается выгоднее брать напрямую у поставщика.

– Чего стоит ожидать представителям малого и среднего бизнеса от банков в следующем году?

– Активного кредитования. И правительство, и Центробанк, и западные инвесторы – все нацелены на развитие малого и среднего бизнеса. И уже начали работать соответствующие программы. Можно с большой долей уверенности сказать, что следующий год будет годом кредитования малого бизнеса.

Товарный кредит способствует скорейшей реализации товара, поэтому выгоден как для производителя/продавца, так и для покупателя: стоимость такого кредитования в целом существенно выгоднее банковского.

Егор Андриянов,
исполняющий обязанности генерального директора филиала
Банка Сосьете Женераль Восток (BSGV) в Санкт-Петербурге:

– Товарный кредит – одна из форм поощрения лояльного или потенциального покупателя к совершению сделки по покупке продукции производителя. Он представляет собой отсрочку платежа в рамках договора поставки или купли-продажи. Не существует стандартных условий предоставления товарного кредита ввиду того, что в разных индустриях существует различная деловая практика. Так, при покупке дорогостоящего оборудования с длительным сроком производства возможна рассрочка на несколько лет, предполагающая возмездный характер такого товарного кредитования, тогда как в торговле товарный кредит является краткосрочным типовым инструментом, при этом сопутствующие расходы уже включены в стоимость товара.

С учетом того факта, что товарный кредит способствует скорейшей реализации товара, данный инструмент является выгодным как для производителя/продавца, так и для покупателя, так как стоимость такого кредитования в целом существенно выгоднее банковского кредитования. **mc**

Спасет ли факторинг мясопереработку от закона о торговле?



Промсвязьбанк

Станислав Краснов,
Заместитель директора департамента
по работе с корпоративными
клиентами Санкт-Петербургского
филиала ОАО «Промсвязьбанк»

– В Государственной думе завершаются слушания проекта Федерального закона «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации». В случае его принятия по правительственному графику – до конца текущего года – уже с 1 января 2010 года одним из важнейших условий работы производителей мясных и мясосодержащих консервов с торговыми сетями станет использование факторинга – финансирования оборотных средств под уступку дебиторской задолженности.

Сюрпризом подготовленного в июле законопроекта для мясопереработки стал один из пунктов ст. 9, регулирующей взаимоотношения поставщиков и производителей продуктов питания с торговыми сетями. В пункте, закрепляющем максимально допустимые отсрочки платежа, консервы, в том числе мясосодержащие, приравнивали к табаку и алкоголю, установив максимальную отсрочку в 75 дней с момента поставки в сеть.

На сегодняшний день по мясосодержащим консервам отсрочка платежа составляет в среднем 30 дней для региональных сетей и 50 дней – для крупных федеральных ритейлеров. Для сравнения, за скоропортящиеся SKU будут обязаны рассчитываться с поставщиками не позднее 10 дней с момента поставки. Требование достаточно жесткое, ведь ранее для ритейлеров стандартной отсрочкой был срок в 35-45 дней вне зависимости от срока годности.

Принятие ст. 9 текущей редакции будет означать, что торговые сети постараются компенсировать снижение отсрочки по скоропортящимся товарам за счет консервов. И будут ориентироваться в работе с их поставщиками на максимально допустимый период отсрочки. Для поставщиков это будет означать необходимость поиска средств для покрытия кассового разрыва сроком от 25 до 45 дней.

Промсвязьбанк готов поддерживать мясопереработчиков в этой непростой ситуации. Мы разработали специальное предложение для производителей мясных и мясосодержащих консервов. При отсрочке в 75 дней по поставкам готовой продукции в торговые сети поставщики смогут получить факторинг на 3-5% годовых дешевле стандартного тарифа. Кроме того, передать на факторинг дебиторскую задолженность можно будет на часть отсрочки, например не на все 75 дней, а на 45 или 30 дней, чтобы сохранить ритм инкассирования выручки в соответствии с производственным циклом предприятия.

За более подробными расчетами и дополнительной информацией о возможностях использования факторинга обращайтесь в Санкт-Петербургский филиал Промсвязьбанка. Телефон управления факторинга: +7 (812) 336-8194. **Р**

Беседовала:



Виктория Загоровская

Гость:



Евгений Ахмадишин,
директор по инвестициям компании Mint Capital

Инвестору нужны простые и понятные стратегии

Умные люди знают, что можно верить лишь половине того, что нам говорят. Но только очень умные знают, какой именно половине.

Подорванное доверие к банкам заставило бизнес искать альтернативные источники финансирования. Потребность в новых деньгах возникла, прежде всего, в связи с необходимостью рефинансирования долгов. Часть предприятий, уловивших тенденцию рынка к консолидации, решили использовать кризис для укрупнения собственного бизнеса путем скупки не нашедших альтернативных возможностей для развития конкурентов.

Директор по инвестициям компании Mint Capital Евгений Ахмадишин рассказал, что в России сельхозпроизводители, как и мясоперерабатывающие предприятия, начинают знакомиться с индустрией фондов прямых инвестиций. Но пока большинство предпринимателей не представляют, кому и зачем нужны инвестиции фондов, а тем более, как их получить.

ПРЯМАЯ РЕЧЬ



Евгений Ахмадишин:

«Одним из важных критериев для инвестирования является наличие понятного «выхода» для инвестора: он должен понимать, как вернет свои деньги через 3-6 лет. Идеальный сценарий – если основной владелец хочет продать компанию в конце этого срока вместе с инвестором. Другим вариантом является продажа акций инвестора на бирже».

* Визитная карточка компании:

Независимый инвестиционный фонд Mint Capital был создан в 2000 году на волне возрождения российской экономики после кризиса 1998 года и стал одним из первых фондов прямых инвестиций в стране.

В состав Mint Capital входят 44 частных инвестора, преимущественно из Скандинавии, под его управлением находятся 150 млн долл. При этом фонд не связан с российскими или зарубежными финансовыми группами и ему удастся сочетать российский и западный подход к бизнесу.

Одно из последних инвестиционных вложений фонд сделал в кондитерскую фабрику Фруже, которая успешно пережила современный мировой кризис, работает и развивается.

– Евгений, каковы современные источники внешнего финансирования для предприятий АПК и пищевого сектора? Расскажите об особенностях и преимуществах работы с инвестиционными компаниями в отличие от банков.

– Предприятиям АПК сегодня доступны все возможные источники финансирования. Если компания большая, ей лучше привлекать финансирование через публичные рынки посредством размещения акций и облигаций. Предприятиям поменьше, с прибылью менее 10 млн долл. в год, остается только идти в банк или в фонд прямых инвестиций. Причем привлечение денег через фонд прямых инвестиций даже не закрывает, а автоматически увеличивает лимит для банковского финансирования.

Идеальным является привлечение партнера в области прямых инвестиций за 3-4 года до размещения на бирже, так как он поможет сделать компанию более подходящей для данного размещения. Наличие «правильного» фонда среди акционеров сразу снижает стоимость фондирования. Хотя фонд прямых инвестиций не сможет решить технических проблем компании, он однозначно поможет улучшить корпоративное управление, организовать сбалансированность бизнеса, так чтобы компания была сильной и независимой. Это на руку и самому собственнику, так как позволит ему уделять больше времени стратегическими вопросами.

Особенностью в работе с инвестиционными фондами в отличие от банков является то, что фонд, становясь акционером, будет участвовать в управлении компанией. Плюс это или минус – зависит от того, смогут ли основатель и новый акционер сработаться друг с другом. Это очень ответственный момент, поэтому выбирая партнера на будущее, важно смотреть не только на предлагаемую цену, а на репутацию инвестиционного фонда и даже на личные качества его сотрудников.

– Какова Ваша оценка инвестиционной привлекательности российских компаний АПК, а также мясоперерабатывающих предприятий? На чем она основывается?

– Инвестиционная привлекательность сельскохозяйственных земель в России сравнима с привлекательностью российской нефти. Средний гектар земли в США стоит около 10 тыс. долл., в Европе 20 тыс. долл., в Аргентине и Бразилии 5 тыс. долл., а в России только 500-1000 долл. Уже сейчас Россия является одним из крупнейших экспортеров зерна, но возможности рынка намного больше. Западные технологии помогут раскрыть потенциал российского чернозема в полной мере. В следующие 10 лет сюда придут большие инвестиции, это факт!

Говоря о рынке мяса, надо прежде всего отметить, что в России он является фрагментированным: на долю крупнейших компаний отрасли приходится менее половины рынка. В связи с этим можно говорить о большом количестве местных производителей, которые и составляют основу рынка. Для крупных игроков открывается возможность скупить более мелких конкурентов. А для инвестиционных фондов – заработать на помощи большим игрокам в консолидации. Это первая точка роста.

Второй является уровень потребления мяса на душу населения. Этот показатель еще не пришел к западным средним нормам, и потребление мяса непременно будет расти. Третья точка – увеличение рынка через развитие мясопереработки. На текущий момент ассортимент продукции из мяса даже близко не приблизился к тому, что имеют у себя на прилавках европейцы и американцы. Тогда как этот сегмент является крайне интересным, он предоставляет возможность продавать брендеризованную продукцию по премиальным ценам и зарабатывать хорошую маржу. Слабо развит сегмент мясных полуфабрикатов, еще не появились четко выраженные премиальные и эконом-марки. Зачастую потребитель покупает тот продукт, на котором красивее картинка, так как в стране нет хорошо известных брендов.

– В чем сегодня заключается сложность диалога владельцев бизнесов и инвестиционных фондов?

– Основная сложность в том, что сельхозпроизводители плохо знакомы с индустрией фондов прямых инвестиций, а фонды прямых инвестиций, в свою очередь, плохо знакомы с сельхозиндустрией. Но сделки между ними в ближайшее время будут заключаться обязательно. Спрос на продукцию в мире растет, азиатские страны потребляют все больше, а значит, будут увеличиваться и цены. Эти факторы неизбежно привлекут крупный финансовый капитал в АПК. Фонды устали от модной хай-тек-индустрии, которая всегда обещает большие прибыли, а на деле весь доход является виртуальным и не может реализоваться. Интерес к теме АПК будет заметно расти в ближайшее десятилетие.

IFFA

Ведущая международная выставка мясной промышленности: переработка, упаковка, продажа

Frankfurt am Main 8. – 13. 5. 2010

Выставка IFFA – место встречи № 1 для представителей мясной промышленности всего мира. Только здесь Вы найдёте новейшие тренды и инновации, индивидуально разработанные технологии, продукты и услуги. Эта выставка уникальна. Все лидеры рынка и мясоперерабатывающей отрасли представят всю технологическую цепочку мясной промышленности.

Приезжайте на IFFA 2010 во Франкфурте-на-Майне, где встретятся профессионалы мясной промышленности всего мира.

Тел. (495) 721-10-57
www.messefrankfurt.ru
www.iffa.com



messe frankfurt

– **Каковы, с Вашей точки зрения, основные стратегии успеха компаний на падающем рынке и факторы, определяющие их выбор?**

– Спрос и предложение всегда работают в двух независимых измерениях: цена и качество. Когда предложение превышает спрос, покупатель начинает выбирать то, что дешевле и одновременно качественнее. Если начинать снижать цены, то и прибыль станет падать. Снижать цены имеет смысл, только если вы хотите «убить» конкурентов на своем поле. Но и они могут воспользоваться такой стратегией. Поэтому необходимо заранее оценить, у кого сил больше. Если вы не являетесь лидером рынка с самыми большими финансовыми ресурсами, в эту игру лучше не играть.

Другой стратегией является повышение качества, или, что эквивалентно, развитие узнаваемости своего бренда. Например, именно этим путем пошел «Дымов» и преуспел. Люди согласны платить за его колбасы большую цену. В кризис эта дополнительная маржа помогает спасти бизнес.

– **Интересно было бы узнать о мировой практике сделок по слияниям-поглощениям в сфере АПК и пищевой промышленности и о том, насколько она распространена на нашем рынке...**

– Так как тема АПК становится горячей, многие инвестиционные компании открывают отдельные подразделения по работе с сельским хозяйством. Например, крупнейший в мире фонд BlackRock в октябре прошлого года даже открыл отдельный фонд сельского хозяйства, вложив 200 млн долл. в производство удобрений и биотоплива, часть денег пошла на приобретение лесных угодий.

Сделки с российской землей были невозможны до появления в этом году нового земельного кодекса. Теперь проблемы с регистрацией права на землю решены и по-

явилось множество желающих поучаствовать в развитии данного рынка. Инвесторами в российскую землю являются как инвестиционные фонды, так и иностранные правительства. Так, в апреле 2009 года Hyundai Heavy Industries купила Хороль-Зерно, владеющую 10 тыс. га на Дальнем Востоке. Но возможно самой громкой сделкой стала покупка 300 тыс. га земли шведской компанией Black Earth Farming. Отмечу, что АПК присутствует и на публичном рынке, например, группа Черкизово разместила на бирже свои акции, агропромышленный холдинг «Мираторг» – облигации.

Инвестиционный фонд, становясь акционером, будет участвовать в управлении компанией. Плюс это или минус – зависит от того, смогут ли основатель и новый акционер соревноваться друг с другом.

– **На какие факторы Вы опираетесь при принятии решения об инвестировании? В частности, насколько важен регион, в котором работает предприятие?**

– Самое главное, чтобы бизнес-модель была понятна и надежна. Консолидация отрасли является одной из таких моделей. Или же инвестиция в рост. Например, бизнес успешно работает и зарабатывает по 200 долл. на гектар. Почему бы не инвестировать

в покупку новой земли за 400 долл. за гектар? Окупится за два-четыре года. Инвестору нужны простые и понятные стратегии.

Конечно, лучше, если бизнес сосредоточен в центральном округе, но по большому счету это непринципиально. Одним из важных критериев для инвестирования является наличие понятного «выхода» для инвестора. Он должен понимать, как вернет свои деньги через 3-6 лет. Идеальный сценарий – если основной владелец хочет продать компанию в конце этого срока вместе с инвестором. Другим вариантом является продажа акций инвестора на бирже.

– **Что может сделать компания, чтобы стать интересной инвестору? И сколько инвестиционных компаний представлены сегодня на российском рынке?**

– Работать в четко выраженном сегменте с понятной стратегией развития, обладать исключительными отличительными характеристиками. Иметь положительный денежный поток, при отсутствии проблем с государственными органами, располагать диверсифицированной базой клиентов, желанием расти как качественно, так и количественно, обладать возможностями для увеличения выручки и прибыли, например через покупку земли, бизнесов конкурентов или выпуском новой брензированной продукции.

На российском рынке работает множество каптивных фондов при олигархических промышленных группах. На мой взгляд, они не являются подходящим партнером для сельскохозяйственных предприятий, так как стремятся обладать полным контролем над бизнесом и не склонны выстраивать гибкие отношения с другим совладельцем.

Лучше работать с независимыми классическими фондами прямых инвестиций, то есть с компаниями, основной бизнес которых состоит в умении выстраивать партнерские отношения с другими акционерами и в выращивании бизнесов на продажу. В России их насчитывается около 20-30. **МС**

* Кому нужны инвестиции фондов?

- Нужны более «длинные» деньги на реализацию стратегических проектов.
- Необходимо увеличение эффективности существующего бизнеса или нужна реструктуризация бизнеса для достижения высоких темпов роста.
- Есть планы по консолидации бизнеса или построению интегрированных компаний.
- Бизнес масштабируемый и быстрорастущий, но нет достаточного залога для обеспечения банковского кредита.
- Необходимо внедрение/улучшение процедур корпоративного управления для обеспечения управляемости и прозрачности бизнеса перед продажей западному инвестору/IPO.
- Нужен партнер со связями во многих индустриях и странах, способный привлечь профессионального независимого директора.

Автор: **Александр Кислицын,**
маркетолог-аналитик компании inFOLIO Research Group

Рынок мясных консервов и паштетов Москвы и Петербурга

Весной специалисты компании inFOLIO Research Group провели исследование рынка мясных и мясорастительных консервов и паштетов Санкт-Петербурга и Ленинградской области и сравнили полученные результаты с данными другого собственного исследования, проведенного в Москве. В результате были выявлены общие и уникальные тенденции региональных рынков.



В целом для рынка в рассматриваемых регионах характерно доминирование продукции из говядины и свинины. Организованную розницу Москвы и Петербурга роднит схожесть структур ассортимента и размера полки, выделяемой ритейлерами под различные виды мясных/мясорастительных консервов и паштетов. В Москве доли различных видов консервов по количеству фейсингов (единица продукции, видимая покупателю) распределились следующим образом: на мясные консервы приходится 62% полок, отведенных под консервированную продукцию исследуемой группы, а на паштеты и мясорастительные консервы – соответственно 28,4 и 9,6%. В Санкт-Петербурге и Ленинградской области структура по долям фейсингов выглядит иначе. Так, 56,9% полок, отведенных под консервированную продукцию, занимают мясные консервы. Под паштеты и мясорастительные консервы выделяют соответственно 36,5 и 6,4% полок. Подобное распределение по количеству фейсингов в основном обусловлено структурой ассортимента рассматриваемого вида продукции.

В Северной столице по количеству SKU (Stock Keeping Unit – число ассортимента-

ных позиций каждого производителя в разрезе товарных групп) среди различных видов консервов исследуемой категории доли паштетов и консервов из мяса составляют соответственно 49,5 и 38,1%. На долю мясорастительных консервов приходится лишь 11,6%. В Москве соотношение тех же показателей выглядит несколько по-другому: у мясных консервов и паштетов – соответственно 58,8 и 35,2%, а у мясорастительных консервов – лишь 6% от всех SKU.

В обеих столицах консервы, представленные в сетевой рознице, в основном не имеют на своей упаковке пометки о принадлежности к тому или иному сорту. В Петербурге доля немаркированных мясных консервов составляет 56,2% SKU; к первому и второму сорту относится соответственно 19,9 и 23,9% выпускаемого ассортимента. Вместе с тем доля мясорастительных консервов высшего сорта составляет лишь 2,1%, остальная продукция этого сегмента не имеет маркировки. У паштетов доля продукции высшего сорта и того меньше – только 0,4%. На паштеты первого сорта приходится 0,1%, остальная продукция не содержит информацию о принадлежности к тому или иному сорту. В Москве доля маркированных мясных и мясорастительных консервов в целом по рынку составляет 76,1%, при этом

«Если среди мясных консервов уровень дистрибуции сектора по-наме по петербургским сетям в целом составляет 96,8%, а в торговых объектах каждой сети – 98,8%, то в Москве доля продукции по-наме ничтожно мала».

на долю продукции высшего и первого сорта приходится соответственно 16,7 и 7,2%, а оставшиеся 52,2% принадлежат немаркированной продукции.

Однако на этом сходство московского и петербургского рынков практически заканчивается. Наиболее значимым различием является преобладание неименованной продукции в ритейле северной столицы. Например, если среди мясных и мясорастительных консервов уровень дистрибуции сектора по-наме по петербургским сетям в целом составляет 96,8%, а в торговых объектах каждой сети – 98,8%, то в Москве доля продукции по-наме ничтожно мала.

Что касается маркированной продукции, то в Петербурге мясные и мясорастительные консервы марки «Главпродукт» (компания «Главпродукт», Москва) представлены лишь в 54,8% сетей в целом и в половине торговых объектов каждой из сетей – в московском ритейле этот показатель составил 60%.

Единственный вид консервов, где брендированная продукция представлена шире, это паштеты. Безусловный лидер в этом сегменте – ТМ Name (ЗАО «Хаме Фудс», Владимирская область), паштеты этой марки представлена в 74,2% сетей в целом и в 81,8% торговых объектов каждой из сетей. Неименованная продукция категории «паштеты» реализу-

ется в 54,8% розничных сетей и в 45,3% торговых точек каждой из сетей обоих городов.

Еще одно значимое различие рынков двух городов заключается в том, что в Санкт-Петербурге по количеству SKU лидирует паштетная продукция, а в Москве – мясная. Тот факт, что в Петербурге в большей степени представлены паштеты и мясорастительные консервы, во многом обуславливает дифференцированность московского и петербургского рынков по представленности продукции с маркировкой ГОСТ или ТУ. В Москве доля продукции, выпускаемой по ГОСТ, выше, чем в Петербурге. В столице 57,2% продукции произведены по одному из стандартов, причем 32,7% по ГОСТ, а 24,5% – по ТУ. В Петербурге ситуация среди различных видов мясных и мясорастительных консервов неодинакова. Так, если в сегменте мясных консервов 73,7% продукции сделано в соответствии с ГОСТ и лишь 15,6% – по ТУ, то в сегменте мясорастительных консервов и паштетов ситуация диаметрально противоположная: лишь 4,4% паштетов соответствуют ГОСТу и 84,8% – сделаны в соответствии с ТУ. Частично это обусловлено тем, что именно мясные консервы в больших объемах закупаются госучреждениями и предприятиями оборонной промышленности России, для которых необходима продукция, отвечающая определенным стандартам.

Говоря о различиях используемой тары, отметим, что в Москве изучаемая продукция представлена преимущественно в жестяной банке, которая является традиционной упаковкой для консервов. Только консервы из баранины также фасуются в стекло и в упаковку easy open – соответственно в 21 и 14% случаев. В то же время на прилавках петербургских магазинов наибольшие доли принадлежат продукции в других видах упаковки: easy open – крышки с «ключиком» для легкого открывания, «ламистер» – лотки, изготовленные из толстой алюминиевой фольги, ламинированной полипропиленом, и запаиваемые сверху крышкой из аналогичного материала, «реторт-пакет» – стерилизуемая упаковка из мягких ламинатов. Стоит отметить, что 100% всех SKU мясных консервов, упакованных в «ламистер» и «реторт-пакет», относятся к товарной группе «субпродукты».

В Москве организованная розница развита больше, чем в Петербурге, что обуславливает разницу в трейд-маркетинговой активности и интенсивности продвижения частных марок. Как и следовало ожидать, в столице мясные и мясорастительные консервы в большей степени продвигаются с помощью паллетных выкладок. Например, доля паллетной выкладки такой марки как Nominal (собственная марка сети универсамов «Копейка») в московском ритейле превышает 50%, а аналогич-

ный показатель для марок «Адепт» (ГК «Адепт», Великий Новгород) и «Рузком» (ГК «Рузком», Москва) составляет 100%. Всего в столице на паллетах выкладывается продукция 17 марок, тогда как в Петербурге – лишь 6. Стоит также отметить, что в северной столице паллетная выкладка используется преимущественно в гипермаркетах. В Москве же этот вариант размещения товара широко используется и в других торговых каналах. Так, 100% всей продукции под марками «Лента» и «Спецназ» (ООО «Старорусский мясной двор», Великий Новгород), представленной в гипермаркетах Петербурга, продвигаются с помощью паллет.

Рассматривая сегмент private label, можно отметить, что он существенно более развит в Москве. Для подобного вида продукции в обоих регионах характерен довольно узкий ассортимент – в основном 1-2 SKU. Однако в Москве ритейлеры отводят под свою продукцию больше места, чем в Петербурге, да и цены на нее, как правило, ниже, чем у конкурентов. Таким образом, в столице частные марки сетей практически всегда находятся среди лидеров по количеству фейсингов и обладают наиболее конкурентоспособной ценой. В Санкт-Петербурге подобными характеристиками обладает лишь марка сети «Перекресток». В этих супермаркетах неименованные мясорастительные консервы представлены гораздо шире – исходя из количества фейсингов и SKU, – чем, например, собственная марка сети «Красная цена». Но при этом более дешевой маркой выступает последняя.

В ходе исследования был выявлен диссонанс между величиной ценовых интервалов и плотностью их заполнения. Среди товарных групп мясных консервов подобные «ценовые коридоры» наблюдаются в основном между нижней и верхней частями среднего ценового сегмента. Например, в товарной группе «баранина» в московской и петербургской рознице разница в цене между маркой «Любимый дом» (АПХ «ОВА»), которая занимает второе место в рейтинге самых дешевых марок консервов из баранины, и ТМ «Русский изыск» (ОАО «Калининградский мясоперерабатывающий завод «Дейма») – единственной маркой, представленной в сегменте «премиум», составляет 78,6 руб. В товарной группе «ветчина» марки также распределены довольно неравномерно: в рейтинге самых дорогих марок между ТМ «Гродфуд» (СООО «Квинфуд»,

Десять регионов – крупнейших производителей мясных консервов в январе-июне 2009 г.

РФ – 278,9 муб

ЧИСЛИТЕЛЬ – январь-июнь 2009 г.
ЗНАМЕНАТЕЛЬ – январь-июнь 2008 г.



Итого: 202,0 муб (72,4%)

ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР
ГНУ ВНИИМП им. В.М. Горбатова

Структура поставок сырья в производстве консервов

Федеральные округа РФ	2007 год				2008 год			
	Произ-водство консервов, муб	Произведено консервов из мяса скота, %			всего	Произведено консервов из мяса скота, %		
		отечественного		импортного		отечественного		импортного
		всего	в т.ч. собственной выработки			в т.ч. собственной выработки		
Центральный	22,71	34,6	17,0	65,4	21,82	31,9	8,4	68,1
Северо-Западный	50,83	6,8	6,3	93,2	60,94	9,9	9,3	90,1
Южный	49,16	46,7	43,8	53,3	39,89	61,0	57,1	39,0
Приволжский	58,68	17,7	6,2	82,3	79,07	25,9	9,8	74,1
Уральский	16,54	3,5	1,6	96,5	10,83	9,8	3,2	90,2
Сибирский	19,56	64,4	3,7	35,6	23,18	66,6	3,8	33,4
Дальневосточный	-	-	-	-	-	-	-	-

Белоруссия), занимающей вторую позицию, и Tulip (Tulip International, Дания), которой принадлежит первое место, диапазон составляет 75,1 руб.

Разница между вторым и первым местами рейтинга самых дорогих марок товарной группы «мясо дикой птицы» – эти позиции занимают соответственно ТМ Mispol (Mispol S.A., Польша) и Henaфф (Henaфф S.A.S., Франция) – составляет 132 руб. Аналогичная ситуация наблюдается в категории консервов из свинины и субпродуктов. В категории мясорастительных консервов следует обратить внимание на группу «готовые блюда», где диапазон между такими марками как «Мастер шеф» («Главпродукт») и Leader Price составляет 22,5 руб.

В товарной группе паштетов существенная разница между средней ценой самых дорогих марок обусловлена высокой степенью дифференцированности ценового таргетинга представителей среднего ценового сегмента и сегмента «премиум». То есть цена во многом определяет потребительскую аудиторию, поэтому компании-производители стараются максимально охватить различные ее группы, выпуская продукцию разных ценовых категорий.

Это характерно для паштетов из мяса диких животных и птицы, паштетов из мяса домашних животных и птицы и паштетов из субпродуктов. Ярким примером является товарная группа паштетов из мяса домашней птицы, в которой в интервале от 44,5 до 928,1 руб. представлено лишь 12 марок и 14 SKU. В товарной группе «говядина» всего лишь 6 марок и 23 SKU паштетов реализуются по цене 66,1 руб.

На основании расчетов, проведенных по технологии, разработанной специалистами группы inF4Retail, было выявлено, что в целом на рынке мясных и мясорастительных консервов Санкт-Петербурга и Ленинградской области присутствуют три типа марок. Первый условно можно назвать «популярные» – это лидеры рынка, осуществляющие агрессивную экспансию за счет широкой представленности на полках магазинов и продвигаемые посредством большого количества фейсингов и трейд-маркетинговой активности. При этом цена на продукцию этих марок является одной из самых низких. Яркие представители группы – ТМ Name, «Главпродукт» и сектор по-name. На карте, отражающей зависимость широты представленности от ценового таргетинга, в этой группе находится и марка «Русь». Второй кластер образует основная масса участников рынка. Это марки, представленные в низком или среднем ценовых сегментах, которые, как правило, имеют средние показатели представленности на полках, а также визуализированных позиций на них. Такие марки обладают широким ассортиментом. Третий сегмент сформирован в основном зарубежными марками паштетов, типичными представителями премиум-сегмента, например ТМ CotoReal и Labeyrie. Цена на эту продукцию довольно высока, кроме того она слабо представлена в торговых объектах, а ассортимент ее узок.

Изучая отдельно трейд-маркетинговую активность в рознице обоих городов, можно выделить две группы марок. В первой группе в основном сосредоточены марки нижней части среднего ценового сегмента, активность про-

движения которых на местах продаж колеблется от низкого до довольно высокого. Вторая группа образована маркой «Спецназ» и неименованной консервированной продукцией. Марки группы реализуются по более высокой цене, чем марки первой группы, и имеют высокий уровень трейд-маркетинговой активности. Отдельного упоминания заслуживает ТМ «Микоян» (ЗАО «Микояновский мясокомбинат», Москва), единственная проявляющая активность в направлении трейд-маркетинга, среди всех марок низкого ценового сегмента. Карта inF4Retail, полученная в ходе обработки данных, демонстрирует явное доминирование сектора по-name среди марок среднего ценового сегмента по всем изученным показателям: фейсинг, SKU, дистрибуция и трейд-маркетинговая активность. Независимо от региона, более 90% продукции, представленной на полках организованной розницы, произведено в России. В России выпускается 97,4% мясных консервов, 93,6% мясорастительных консервов и 59,5% паштетов. Лишь паштеты товарных групп «мясо диких животных», «мясо диких птиц» и «мясо домашних животных» преимущественно поставляются из Франции – соответственно 90,9, 70,8 и 65,9%.

Помимо традиционных видов мясных и мясорастительных консервов также исследовался «новичок» товарной категории – мусс. В настоящий момент в петербургском ритейле эта продукция представлена лишь двумя марками Henaфф и Jean Brunet. Этот вид консервов относится к ценовому сегменту «премиум». В Петербурге муссы продаются не только в супермаркетах, но и в магазинах у дома. **МС**

Упаковка – быстро и герметично

«КАСЦентр» расширяет модельный ряд упаковочного оборудования CAS. Настольный запайщик контейнеров СТР-320 (трейсилер) отличается современным дизайном, надежностью и доступной розничной ценой – 15 тыс. руб.

Он позволяют герметично, красиво и быстро упаковывать в пластиковые лотки такие продукты как фарш, полуфабрикаты, первые и вторые блюда, замороженное и охлажденное мясо. Трейсилеры могут применяться при производстве полуфабрикатов, упаковки «пилотных» партий для супермаркетов, в ресторанах для блюд «на вынос», торговых залах супермаркетов и пр. Устройство оснащено автоматическим контроллером температуры, встроенным ножом для

CAS
ЦЕНТР



обрезания пленки, нагревательным элементом, не требующим предварительного нагрева и позволяющим сократить время запайки до 2-3 секунд.

На сайте компании www.cas.ru можно посмотреть демонстрационное видео по работе с трейсилером СТР-320. **Р**

Мясокомбинат со скидкой

В Воронежской области выставлен на продажу мясокомбинат за 60 млн руб., что на 10 млн руб. меньше первоначальной цены, объявленной в марте.

Мясокомбинат располагается в 30 км от Воронежа, занимает площадь в 2,5 га., располагает убойным и колбасным цехами. Вместимость холодильника для хранения говядины достигает 70 тонн и 50 тонн для свинины. На территории комбината располагается магазин, также выделен участок под строительство холодильника мощностью 260 тонн.

Завод введен в эксплуатацию в 2003 году. По информации ООО «Надир», мясокомбинат на данный момент законсервирован, но может быть запущен за 3-5 дней и выйдет на мощность в 3,5 тонн в сутки за три месяца. Собственники мясокомбината, как и юридиче-



ское лицо, назвать отказались. Однако отметили, что у мясокомбината нет задолженностей по коммунальным услугам и налоговым сборам.

abireg.ru



Компания «Евродон» растит индюшек

Компания «Евродон», которая занимается созданием крупнейшего в России промышленного комплекса по выращиванию и переработке мяса индейки в Ростовской области, приступила к разработке бизнес-плана по увеличению производства втрое – до 90 тыс. тонн мяса в год, сообщил представитель компании Сергей Коновалов.

Проект развития птицеводческого комплекса реализуется с 2006 года. Сегодня завершается реализация второго этапа, предусматривающего производство 30 тыс. тонн мяса индейки в год, а также строительство заводов по изготовлению металлоконструкций, горячему оцинкованию, производству сэндвич-панелей и комплекса по выращиванию родительского стада. Все средства – свыше 15 млрд руб. были предоставлены Внешэкономбанком.

«Разрабатывается бизнес-план проекта строительства нового комплекса в Октябрьском районе Ростовской области мощностью 60 тыс. тонн, – рассказал Конова-

лов. – Срок реализации этого проекта – два года. Он одобрен на уровне правительства, к нему лояльно относится ВЭБ. Стоимость комплекса будет ясна только после завершения разработки бизнес-плана – в начале следующего года. Затем все будет зависеть от решения банка».

РИА Новости

Создадим свою розничную сеть!

«Группа Черкизово» рассматривает возможность создания собственной розничной сети и в настоящее время изучает рынок, сообщил генеральный директор компании Сергей Михайлов.

«Проект находится на стадии разработки. Видимо, будем открывать магазины, так как покупать их не имеет смысла, – сказал он. – Рассматриваются различные форматы торговых точек: отдельные монобрендовые магазины, специализированные отделы и т.д. Компания ориентируется на опыт работы сети магазинов «Мясновъ», при развитии которых в Москве, «Черкизово» выступает стратегическим партнером. Возможно, на основе этого опыта мы будем создавать розничный проект под собственным брендом, так как понимаем, что ситуация с ритейлом будет осложняться»

РИА Новости



Кредит на спасение

Агрохолдинг «СВ-Поволжское», против которого подан иск о банкротстве, получил шанс спасти положение. Минсельхоз в сентябре включил компанию в перечень системообразующих предприятий аграрного сектора и теперь она может получить кредит до 6 млрд руб. под государственные гарантии.

Межведомственная комиссия Минсельхоза 16 октября решила выделить «СВ-Поволжское» госгарантии на 3 млрд руб., сообщил основной владелец компании Алексей Гриншпун. Денег (госгарантии покрывают 50% тела кредита) хватит и на погашение задолженности перед кредиторами, и для продолжения проектов по реконструкции двух свинопольсов.

Тем временем Арбитражный суд Самарской области рассматривает иск о банкротстве «СВ-Поволжское», поданный 28 августа Национальным резервным банком (НРБ) из-за долга в 100 млн руб. Первое заседание состоялось 20 октября, информацию о нем суд не публиковал, а представители сторон событие не коммен-



тируют. Прежде Гриншпун обещал урегулировать разногласия с НРБ до 20 октября, но переговоры с банком еще продолжатся.

До этого НРБ выиграл иск о взыскании долга, и 8 мая 2009 года судебный пристав вынес постановление о передаче заложенного по кредиту имущества «СВ-Поволжское» (40 450 свиней) на продажу. Но 20 мая Россельхознадзор для профилактики чумы свиней запретил въезд постороннего автотранспорта на территорию свинопольса и продажу животных до 20 октября.

В список системообразующих предприятий Самарской области «СВ-Поволжское», которое на четверть принадлежит области, было включено еще в январе. «Однако агрохолдинг не обращался к нам», – говорит пресс-секретарь областного минсельхоза Мария Жаркова. «Областные власти оказывают компании финансовую помощь – субсидиями по инвестиционным кредитам и на частичную компенсацию затрат на производство мяса», – подчеркнула она. Такая помощь предусмотрена для всех сельхозпроизводителей, но «СВ-Поволжское» получило их на полгода позже остальных. Это и послужило одной из причин обращения в Москву. «Федеральное министерство сельского хозяйства сразу оказало поддержку, которой мы не дождались от областных властей», – заявил Гриншпун.

Ведомости

Мясо сдало «Рубеж»

Уже второе предприятие из группы «Рубеж», крупнейшего импортера мяса, объявило о банкротстве. Компания с оборотом 8 млрд руб. не выдержала долговой нагрузки в 6 млрд руб.

Арбитражный суд Санкт-Петербурга и Ленобласти принял иск о банкротстве «Генеральной продовольственной корпорации «Рубеж», которая принадлежит Василию Верюжскому. Она является лидером среди импортеров говядины и среди поставщиков мяса торговым сетям. Оборот в 2008 году составил 8,3 млрд руб., выручка – 7,4 млрд, чистая прибыль – 107 млн руб. Корпорация входит в группу «Рубеж», которая владеет пятью птицефабриками в Псковской и Новгородской областях, ло-

гистической сетью и мясоперерабатывающим заводом в Петербурге, выпускающим 200 сортов колбасы под брендом «Шеф-повар».

«Все компании группы работают в обычном режиме, обязательства по отгрузкам мы выполняем в полном объеме», – заверил Василий Верюжский.

Другие игроки рынка мяса воздержались от авторизованного обсуждения проблем конкурента. Но они уверены, что импорт говядины не перестал быть выгодным, хотя маржа и сократилась. Причину банкротства они видят в сильной закредитованности компании. По данным СПАРК, задолженность «Рубежа» на начало 2009 года составляла 8,2 млрд руб. На обслуживание долгов было потрачено 625 млн руб. На момент банкротного иска, по данным суда, долги составили 6 млрд руб.

В октябре суд удовлетворил ходатайство «Рубежа» и наложил запрет кредиторам на безакцептное списание денег со счетов. Так, компания защитилась от радикально настроенного кредитора банка «Петровский», которому должна 150 млн руб.

Примечательно, что группа «Рубеж» незадолго до кризиса начала масштабную инвестиционную программу по строительству логистической инфраструктуры. В частности, на деньги банка «Санкт-Петербург» и облигационного займа в мае 2009 года в Петербурге она построила холодильный терминал стоимостью 2,5 млрд руб. А в 2008 году завершила модернизацию своих птицефабрик, обошедшуюся в 2,8 млрд руб.

«Деловой Петербург»

«Дымов» против «Кампомоса»

В арбитражном суде производители мясных изделий делают завод. В ходе процесса суд арестовал счета «Кампомоса».



Спор разгорелся из-за здания завода площадью 4 тыс. кв. м на улице Зорге в Москве. За него компания «Дымов» заплатила 140 млн руб. прежнему владельцу «Кампомоса» испанской группе Camproffio, но до сих пор в права собственности «Дымов» не вступил. Сейчас в суде истец требует исполнить обязательства по сделке двухлетней давности от нынешнего владельца «Кампомоса». В прошлом году компанию приобрел финский холдинг Atria за 75 млн евро.

«Мы пошли навстречу испанцам, которые просили оперативно с ними рассчитаться, потому что не были оформлены документы

на здание, – говорит **основатель компании «Дымов» Вадим Дымов**. – Финны являются правопреемниками, поскольку они владеют «Кампомосом». Я буду выставлять им иски один за другим. Таких наглецов я уже давно не видел. Они



играют в молчанку, ведь «Кампомос» находится в тяжелом состоянии. Думаем, что они не смогут выправиться, и мы рискуем потерять средства. Все расходы по содержанию несем мы. Почему я должен кормить испанцев и финнов?»

С 24 октября компания Дымов свернула производство на спорном заводе, несмотря на вложенные в его модернизацию 90 млн руб. Примерно на эту же сумму арбитражный суд арестовал счета «Кампомоса» по иску Дымова. Теперь должны начаться слушания по существу.

Тем временем Вадим Дымов ищет новую площадку, в частности ведет переговоры о покупке Таганского мясоперерабатывающего комбината (ТАМП), доставшегося за долги Сбербанка и Юникредитбанка.

bfn.ru

«КоммерсантЪ»

Дело о банкротстве АЛПИ вновь отложено

Арбитражный суд Красноярского края 29 октября вновь отложил дело по иску «Первой эскалаторно-лифтовой компании» о признании банкротом компании АЛПИ, объединяющей около 20 производственных и торговых организаций, в числе которых крупные торговые комплексы, птицефабрики, заводы комбикормов.

«Дело было отложено по заявлению временного управляющего, по причинам того, что не проведено первое заседание кредиторов», – сообщила **пресс-секретарь суда Валентина Безруких**. По ее словам, следующее заседание назначено на 10 декабря. Исковое заявление о признании АЛПИ банкротом «Первая эскалаторно-лифтовая компания» подала в марте этого года. Основанием послужила задолженность АЛПИ в размере 495,452 тыс. руб. При рассмотрении обоснованности требования заявителя к должнику 1 июня Арбитражный суд Красноярского края вынес определение о введении процедуры наблюдения в отношении ОАО АЛПИ.

«КоммерсантЪ»

ПЛАТОШИННО

Платошинская предъявила ВТБ семь исков

В ноябре и декабре текущего года Арбитражный суд Пермского края рассмотрит сразу семь исков «Платошинской птицефабрики» к Пермскому филиалу банка ВТБ. Их общая сумма превысила 916 тыс. руб.

Как рассказала **ведущий юрист-консульт предприятия Татьяна Сердцева**, птицефабрика обратилась в суд с просьбой признать необоснованным списание денежных средств по кредитным соглашениям. По мнению заявителя, расчет по кредитным обязательствам не относился к категории текущих платежей и был неправомерным, поскольку в момент списания денежных средств на предприятии была введена процедура наблюдения. Законным в этом случае было списание только по текущим счетам.

«Учитывая, что выплата денежных средств по кредитному договору в рамках данных взаимоотношений не является по своей природе текущими платежами, оснований у банка для безакцептного списания денежных средств не было, – комментирует **специалист коллегии юристов «Правое дело» Алексей Жучков**. – От даты вынесения арбитражным судом определения о введении наблюдения требования кредиторов по денежным обязательствам, а также требования по уплате обязательных платежей могут быть предъявлены только с соблюдением требований



закона «О банкротстве». И все ссылки банка на право списания денежных средств по кредитному договору несостоятельны, так как они нарушают порядок, установленный законом».

www.business-class.ru

Брюховецкий мясокомбинат стал банкротом

Арбитражный суд Краснодарского края ввел процедуру наблюдения на «Мясокомбинате Брюховецком», говорится на сайте суда. Банкротства мясокомбината в августе потребовала компания «Дымов. Юг», которой он задолжал 1,41 млн руб.

В ходе процесса кредитор уступил права требования долга московскому ЗАО «Деомар». Позже признать мясокомбинат несостоятельным потребовала также инспекция Федеральной налого-

вой службы №4 по Краснодарскому краю за долги перед бюджетом. Требования кредиторов суд счел обоснованными.

ОАО «Мясокомбинат Брюховецкий» входит в десятку крупнейших мясокомбинатов Краснодарского края, по данным СПАРК, его выручка в 2008 году – 344 млн руб., чистый убыток – 8,8 млн руб.

КоммерсантЪ

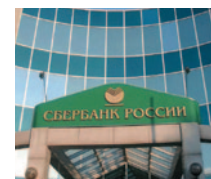


Сбербанк прижал птицефабрику «Пермская»

Арбитражный суд Пермского края наложил арест на 286 млн руб., принадлежащих входящей в группу «Продо» «Птицефабрике «Пермская», и находящихся на ее счете в Россельхозбанке.

Суд вынес такое определение в качестве обеспечительной меры по принятому 29 октября иску Сбербанка России, который требует с птицефабрики погашения задолженности по договорам об открытии невозобновляемой кредитной линии. Одновременно Сбербанк заявил о необходимости наложения ареста на принадлежащие птицефабрике денежные средства в размере 286 млн руб., находящиеся на счете в Россельхозбанке, поскольку она «предпринимает активные меры по уклонению от исполнения денежных обязательств».

Министерство сельского хозяйства Пермского края в качестве частичной компенсации затрат птицефабрики по кредитам, полученным в Сбербанке, собиралось перечислить около 2,4 млн руб. на ее расчетный счет в Пермском филиале «Россельхозбанка». Однако суд согласился с доводами Сбербанка



полагающего, что непринятие обеспечительных мер «может затруднить или сделать невозможным исполнение судебного акта», и удовлетворил заявление. Банку выдан исполнительный лист на обеспечительные меры.

УралПолит.Ру



Балаковский мясокомбинат берет кредиты

Совет директоров «Мясокомбината «Балаковский» (Балаково, Саратовская область) на заседании 30 октября одобрил заключение с Россельхозбанком двух кредитов на общую сумму 11 млн руб., предоставив в залог имущество предприятия оценочной стоимостью свыше 21 млн руб.

Кредит в 6,5 млн руб. мясокомбинат берет на 60 месяцев для закупки оборудования и еще 4,5 млн руб. – на 12 месяцев для пополнения оборотных средств. Кроме того, совет директоров принял решение провести 25 ноября внеочередное собрание акционеров для решения двух вопросов – о внесении изменений и дополнений в устав общества и об одобрении сделок с заинтересованностью.

Акционерный капитал компании распределен следующим образом: ОАО «Пивкомбинат «Балаковский» владеет 19,8% акций мясокомбината, ЗАО «Торговый дом «Эластик» – 14,68%, член совета директоров Алена Кирильченко – 14,07%, генеральный директор Владимир Соловьев – 3,47%. Предприятие занимается производством колбасных изделий и мясных полуфабрикатов, его чистая прибыль в первом полугодии составила более 2 млн руб.

www.meatinfo.ru



«Ставропольский бройлер» вкладывает в модернизацию инкубатора

Ведущий производитель мяса птицы в ЮФО «Ставропольский бройлер», входящий в ИК «Интеррос», вложил 291 млн руб. в модернизацию инкубатора мощностью 66 млн штук яиц на территории филиала «Южный» в Кавминводах, сообщила менеджер компании по связям с общественностью Лилия Богущая.

По ее словам, из общей суммы затрат на модернизацию инкубатора, начавшуюся в начале 2008 года, 180 млн руб. составили кредитные средства Северо-Кавказского банка Сбербанка России. Инкубатор оснащен высокотехнологичным ин-

новационным оборудованием голландской компании Hatch Tech, что позволит снизить издержки по инкубированию в среднем на 27%.

Генеральный директор «Ставропольского бройлера» Дмитрий Амельцов отметил, что «модернизированный инкубатор является одним из ключевых звеньев» в решении главной задачи компании – удвоения производства, на которое ориентирована инвестиционная программа 2006-2010 годов.

В 2010 году после масштабных мероприятий по реконструкции и модернизации, а также с запуском нового птицекомбината «Благодарненский», «Ставропольский бройлер» намерен довести объем производства мяса птицы до 80 тыс. тонн в год.

Interfax-Russia.ru



«Тавр» вернулся к убойному проекту

Входящее в ГК «Тавр» ОАО «Батайское» планирует в 2010 году приступить к строительству мясохолодильной на Южно-Батайской территории интенсивного экономического развития в Аксайском районе Ростовской области.

Мясохолодильная производительно до 150 голов в час будет первой очередью Ростовского мясокомбината. Планируется, что в год он будет перерабатывать 732 тыс. голов свиней и 240 тыс. голов крупного рогатого скота. Инвестиции в первую очередь проекта составят около 3 млрд руб.

Как рассказали в компании, инвестпроект включен в отраслевую ведомственную программу Минсельхоза РФ «Развитие первичной переработки скота на 2009-2011 гг.» и рекомендован к финансированию «Внешэкономбанком». Сейчас специалистами банка прорабатываются условия финансирования.

ГК «Тавр» уже сообщала в конце 2008 года о планах строительства крупнейшей на юге России мясохолодильной с суммой вложений 2,7 млрд руб. Строительство должно было начаться в апреле 2009 года, однако финансовый кризис внес в этот план свои коррективы.

ГК инвестировала 150 млн руб. в подготовку к строительству мясохолодильной. Оформлен в аренду земельный участок под строительство, получены технические условия для подведения к площадке дорог, электроэнергии, газа, ведутся работы по обеспечению предприятия водой и канализацией. Завершение строительства, монтаж оборудования, пусконаладочный процесс и запуск собственно производства должны

состояться через полтора года от начала финансирования проекта. Второй очередью станет строительство колбасного завода мощностью 87,5 тонн в сутки.

КоммерсантЪ

Куры наспех

Правительство Свердловской области для покрытия дефицита бюджета готово приватизировать четыре птицефабрики: «Рефтинскую», «Свердловскую», «Среднеуральскую» и «Первоуральскую». Планируемая сумма вырученных средств – не менее 500 млн руб.

Участники рынка говорят, что несмотря на стабильный спрос на продукцию птицефабрик, новому собственнику придется инвестировать в них от 500 млн до 1,5 млрд руб., поэтому найти инвестора будет непросто.

Предложение внести в план приватизации на 2010 год акционирование птицефабрик (сейчас они являются областными государственными унитарными предприятиями – ОГУП) на заседании правительства Свердловской об-



ласти озвучил глава регионального министерства по управлению госимуществом (МУГИСО) Алексей Молотков. По его словам, в 2010-2011 годах предполагается перевести птицефабрики из ОГУП в ОАО и затем выставить на торги, а полученные средства направить на покрытие дефицита областного бюджета, который оценивается в 11 млрд руб. Окончательно программа управления госсобственностью и приватизации госимущества области на 2010 год и плановый период на 2011-2012 годы пока не утверждена. Правительством одобрен проект программы, сейчас МУГИСО будет его дорабатывать.



«Птицефабрики – это достаточно привлекательный актив, средняя рентабельность этого бизнеса – 15-20%, кроме того, рынок мяса птицы и яйца не упал из-за кризиса, спрос достаточно

стабилен», – говорит владелец «Уралбройлера» Олег Колесников. «Импорт мяса птицы в Россию составляет 1,2 млн тонн в год, с каждым годом он сокращается примерно на 300 тыс. тонн, соответственно еще есть варианты по импортозамещению как минимум на три года, потенциал рынка вполне понятен», – пояснил господин Колесников. Однако, по его мнению, скорее всего свердловское правительство установит на птицефабрики очень высокую цену. Исходя из аналогичных аукционов в других регионах, «Птицефабрика «Рефтинская» может стоить 300-500 млн руб., «Свердловская» – 150-250 млн руб., «Первоуральская» – 80-100 млн руб., «Среднеуральская» – 100-200 млн руб.

КоммерсантЪ



«Российские мясопродукты» купили Новосибирский комбинат

Холдинг «Российские мясопродукты» (РМП) выкупил производственные мощности Новосибирского мясоконсервного комбината (НМК). Новый собственник рассчитывает, что сделка обеспечит ему выход на рынки соседних регионов и позволит увеличить общую рыночную долю в Сибирском федеральном округе до 20%.

Цена, по которой РМП выкупили все производственные мощности НМК по выпуску колбас общей площадью около 42 тыс. кв. м, объекты инфраструктуры, прилегающие земельные участки, не разглашается.

Известно, что прежде чем использовать купленную площадку для расширения бизнеса, холдингу придется инвестировать в ее модернизацию не менее 400 млн руб. В РМП планируют до весны 2011 года провести техническое перевооружение и перенести на обновленные мощности Сибирскую продовольственную компанию (СПК, входит в холдинг «Российские мясопродукты»). По словам генерального директора холдинга РМП Виталия Штабного, «Расширение производственных площадей позволит увеличить суммарные мощности СПК на 30-35%, до 130-140 тонн готовой продукции в сутки и усилить рыночные позиции в регионах с незначительной долей». В первой очереди регионов, привлекательных для экспансии, в РМП видят

Томскую, Омскую, Кемеровскую области, а также Алтайский край, с последующим выходом на Урал, Казахстан, Якутию. Таким образом, доля холдинга РМП на рынке СФО вырастет до 20%.

В настоящее время холдинг «Российские мясопродукты» держит 15% рынка колбас и мясных деликатесов в СФО, причем преимущественно за счет Сибирской продовольственной компании и Красноярской продовольственной компании. Суммарная мощность производственных предприятий холдинга РМП составляет около 200 тонн колбас и мясных деликатесов в сутки.

«Это, пожалуй, единственное крупное поглощение за последнее время, — сказал **Руслан Гурьев, исполнительный директор Сибирской аграрной группы.** — В целом рынок мясопереработки упал на 10-15%. Фактически у всех крупных производителей наблюдается снижение объемов производства мясопродукции по отношению к прошлому году в среднем на 10%. Тенденция такова — лидеры теряют рынки, а свою долю увеличивают те, кто год-два назад был менее заметен. В этом смысле повезло СПК. Приобретая НМК, компания, соответственно, взяла на себя их мощности, не снизив при этом объемов производства».

«Эксперт Online»



Австралия: Укрепление австралийского доллара негативно отразилось на деятельности крупнейшего в стране экспортера говядины Australian Agricultural Company. Ранее ААСо пришлось сократить численность стада из-за неблагоприятных погодных условий. В компании надеялись на рост экспорта во второй половине года, что помогло бы компенсировать убыток в размере 30 млн долл., полученный в его начале, но планы расстроило укрепление доллара. Учитывая текущие обменный курс валют и цены на КРС, прибыльность компании находится под большим вопросом. В 2008 году убыток Australian Agricultural Company составил 38,7 млн долл. Для стабилизации и бизнеса в компании был недавно назначен новый глава — Дэвид Фарли.



Канада: Власти страны инвестируют 9,6 млн канадских долл. (9,01 млн долл. США), чтобы поднять рентабельность крупнейшего в восточной Канаде мясоперерабатывающего завода Levinoff-Colbex. Это первый проект, объявленный в рамках программы по улучшению

системы убоя скота в плане экономического развития страны.

Производство говядины Levinoff-Colbex было одобрено для получения займа на строительство нового перерабатывающего цеха рядом с существующей скотобойней. На заводе работают 375 человек, это ведущее производство в животноводческом секторе восточной Канады, обслуживающее производителей Онтарио, Квебека и Атлантических провинций. Этот займ — дополнение к 10 млн долл., которые уже были выделены фермерам-владельцам Levinoff-Colbex с целью профинансировать часть их первоначальных инвестиций.



Бразилия: Бразильская мясная компания Marfrig Alimentos SA (MRFG3.BR) планирует продать по меньшей мере 60,8 млн акций посредством первичного размещения на Бразильской фондовой бирже. Основываясь на цене за одну акцию Marfrig на момент закрытия биржи в среду (20,11 реалов), можно предположить, что размещение ценных бумаг может принести производителю около 1,22 млрд реалов (698 млн долл.). В Marfrig сообщили, что в случае возникновения активного спроса компания готова выпустить в продажу дополнительные акции;

продаваться они будут в Бразилии и некоторым иностранным инвесторам в США. Прибыль от размещения акций пойдет на финансирование недавнего приобретения Seara Alimentos Ltd. Marfrig купила Seara в прошлом месяце у американской компании Cargill примерно за 900 млн долл.



Бразилия: В конце октября крупнейшая бразильская компания JBS S.A. сообщила, что процесс ее слияния с производителем говядины Bertin S.A. движется полным ходом. В настоящее время идет усиленная работа, чтобы завершить сделку к концу года. В своем пресс-релизе JBS отмечает, что структура нового холдинга, который будет образован благодаря слиянию, еще не определена. Каждая компания создала специальный комитет, который должен заниматься этим вопросом, после чего с их помощью будет сформирована приемлемая структура. JBS и Bertin будет принадлежать 60% и 40% акций соответственно. Сделка до сих пор зависит от частного размещения акций американского подразделения JBS — JBS USA, в размере 2,5 млрд долл., а также получения разрешений антимонопольных органов.

реклама

На шаг впереди!

весозэтикероочно-упаковочный комплекс
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



ПАРТНЕР-М

Автор: **Игорь Булычев,**
Исполнительный директор

Компания: **ЗАО «Партнер-М»**
249096, Калужская обл.,
г. Малоярославец, пер. Калинина, д. 11
тел.: +7 (48431) 313-82
моб. тел.: +7 (901) 995-35-65
e-mail: parttermk@mail.ru
www.partermk.ru

«Партнер М» презентовал на АПМ продукцию «Barentz» и «Sonac»

Компания «Партнер-М», представляющая продукцию «Barentz» и «Sonac» (Нидерланды) в России, 14 октября в рамках выставки «Агропродмаш-2009» провела семинар «Современные инновационные технологии и пищевые ингредиенты для мясной промышленности».

На мероприятии была проведена презентация продукции компаний «Sonac» и «Barentz Ingredients». Слушатели познакомились с продуктами, дистрибутируемыми в России «Партнер-М».

На семинаре были представлены следующие.

- Говяжий волокнистый коллагеновый белок «Unicoll F100». Данный белок высокой степени очистки лидирует среди аналогов по качеству и функциональности. Обладает высокими характеристиками водосвязывания, жиропоглощения, эмульгирования.

- Заменитель фосфатов «Амидин», который представляет собой средство на основе аминокислот, которое позволяет сохранить влагу в продукте, существенно ускорить технологический процесс, не размягчает структуру мяса и позволяет не маркировать продукт индексом «Е».

- Ферментный препарат «FIBRIMEX», предназначенный для «сшивания» мясного, рыбного и жирного сырья.

- Коллекция животных белков, таких как сухая плазма крови, глобин крови, гемоглобин, натуральный краситель на основе стабилизированного гемоглобина крови. После наглядной демонстрации гелей, эмульсий, красителей и готовой продукции с использованием продуктов крови слушатели получили рекомендации в области применения и рецептуры, а также наглядно убедились в преимуществах



белков «Sonac» по сравнению с другими ингредиентами белкового происхождения.

Перспективные продукты компании «Sonac» такие как Gel 5 (костный белок), GP83 (белок шквары), SP95B (соединительнотканый белок) и раскрыты преимущества протеинов «Sonac» по сравнению с соевыми ингредиентами.

Также проведена презентация соевой клетчатки «Протоцель», которая является нейтральным наполнителем с высокими функциональными и тех-

нологическими свойствами при производстве продуктов питания.

Среди приглашенных на семинар были такие известные предприятия мясоперерабатывающего рынка, как Велком, Кампомос, Шельф 2000, Андреевские колбасы, МПЗ Сетунь, Микояновский м/к, Метатр Черкизовский м/к, Каширский МПЗ, Нарофоминский м/к, Раменский, Стародубские колбасы (г. Брянск), Эллинар-бройлер, Армавирский мясоперерабатывающий завод и др.

Профессиональный коллектив компании «Партнер М» работает на базе «Малоярославецхлебопродукта». Предприятие проводит постоянный поиск инновационных разработок, касающихся разнообразных аспектов качества ингредиентов. Быстрое реагирование на появление специфических требований к качеству поставляемых продуктов осуществляется благодаря взаимодействию с ведущими учеными и коллективами Российской академии наук, известными отраслевыми научно-исследовательскими организациями России, а также исследовательскими подразделениями зарубежных партнеров.

В настоящее время «Партнер М» развивает несколько основных направлений: производство пищевых белковых высококачественных текстурированных продуктов под торговой маркой «ПРОТЕКС», молочных высокофункциональных смесей под торговой маркой «НЬЮМИЛ», широко используемых при производстве традиционных мясопродуктов, а также производство специализированных высокофункциональных ингредиентов композиционных составов для мясной, рыбной, птицеперерабатывающей, хлебопекарной и ряда других пищевых отраслей. ■

Интермик



Президент группы компаний
Интермик Микляшевский П.



Директор ООО «Интермик-
Рустех» Пестов Н.В.

Традиционно в октябре каждого года наша компания участвует в самой крупной и значимой для всех фирм, занятых в сфере мясного производства, международной выставке «Агро-продмаш-2009». Кризис, разразившийся во всем мире, с одной стороны, больно ударил по всем категориям бизнеса, а с другой – на рынке остались наиболее выносливые игроки, таким и является группа компаний Интермик. Как обычно, на стенде Интермик было представлено большое количество мясоперерабатывающего оборудования. За пять насыщенных дней работы выставки были проведены плодотворные переговоры с представителями мясоперерабатывающих предприятий со всех уголков России. Практически на все оборудование, представленное на выставке, заключены контракты на поставку.

Особую заинтересованность проявили посетители нашего стенда к организации у себя на предприятии складской логистики, которая включает в себя и перемещение пустой и полной внутрицеховой тары, организацию складского хозяйства, отпуска готовой продукции. Много внимания было уделено комплексному решению санитарной обработки и гигиены производства. Многочисленные награды на международных выставках, наличие сертификатов ISO, CE и РОСТЕСТ свидетельствуют о высоком качестве поставляемого оборудования.

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



Шепелев Виктор Викторович – главный инженер ООО «Содружество Арома»,
Шеблина Лариса Алексеевна – индивидуальный предприниматель



Абламонов Михаил Николаевич – директор ООО «Альтаир-95»



Ригеле Жам Петро – владелец завода RISCO,
Аркадиуш Новицки – владелец завода Metalbud Nowicki

Автор:



Виктория Загоровская

Компания:

Малаховский мясокомбинат

Тайны второго эшелона



Малаховского мясокомбината, выработанная несколько лет назад, в период всеобщего кризиса вывела компанию второго эшелона на первый план, уверен **генеральный директор (ММК) Алексей Семин**.

Кризис как катализатор

Кризис оказался подходящим временем для развития не только для нас. Когда происходят резкие и значительные изменения в экономике, кто-то выигрывает, а кто-то начинает проигрывать. Это зависит от того, какая стратегия развития была выбрана компанией до кризиса: если правильная, то период общеэкономического спада откроется масса новых возможностей.

Не случись кризиса – изменения, связанные с перераспределением долей на рынке, все равно бы произошли, только за более длительное время. Кризис лишь стал для них своеобразным катализатором.

Залогом нашего успеха стало то, что ММК достаточно медленно и консервативно развивался на собственные средства, не привлекая банковских кредитов – когда появлялась необходимость в деньгах, наши акционеры брали деньги из других своих бизнесов. А когда начался кризис, пострадали прежде всего лидеры, которые имели «тяжелые» кредитные обязательства. Из-за проблем с оборотными средствами они резко сократили объемы производства.

В Петербурге, например, крупнейшими производителями до общего экономического спада были «Пит-Продукт», Кронштадтский мясоперерабатывающий завод, холдинг «Парнас-М». В начале 2009 года объем их производства сократился в среднем на 40%, и они, будучи не в состоянии расплатиться с долгами, потеряли позиции (в прошлом году девять крупнейших федеральных компаний, по данным Мясного союза России, занимали около 45% колбасного рынка. – Прим. ред.).

Торговые сети, которые раньше предпочитали работать с крупными предприятиями, вынуждены были искать им какую-то альтернативу – не оставлять же полки пустыми!

Докризисная медлительность сменилась решительными действиями: сетевики начали встречаться с компаниями второго эшелона, в том числе с нами, и обговаривать варианты сотрудничества.

Возможность активно взаимодействовать с сетями положила начало региональной экспансии Малаховского комбината. В апреле мы объявили о выходе на рынок Санкт-

Для ряда мясоперерабатывающих компаний период мирового кризиса оказался крайне удачным временем для развития. Особенно насыщенным год стал для Малаховского мясокомбината, одного из ведущих производителей колбасных изделий в Московском регионе.

В феврале мясокомбинат вдвое увеличил производственные мощности, в апреле начал поставлять продукцию на рынок Санкт-Петербурга, в июле выпустил новый для потребителей продукт – мясные чипсы, в августе полностью обновил автопарк и, наконец, в сентябре объявил о выходе на рынок Кубани, продолжив тем самым масштабную экспансию.

В бизнесе не должно быть азарта. Бизнес – это не игра в казино, где все можно поставить на карту в погоне за большим выигрышем и скорее всего проиграть. Только размеренная и поступательная стратегия развития

Петербурга. Затем начали осваивать рынки ряда регионов Центрального федерального округа, Поволжья и Урала.

По итогам 2009 года компания планирует реализовать в регионе 1 тыс. тонн колбасных изделий и занять 5% рынка Петербурга (в 2008 году в Петербурге и Ленобласти было произведено 105 тыс. тонн колбасных изделий. – Прим. ред.).

На сегодняшний день заключены контракты с дистрибьюторскими компаниями «Веста», «Продстар», а также розничными сетями «Лента», «Ашан», Metro Cash&Carry.

В сентябре ММК заключил контракты с гипермаркетами «Магнит», «Ашан» и Metro Cash&Carry, согласно которым региональная линейка продукции комбината представляется в Краснодарском крае. До конца года Малаховский мясокомбинат планирует реализовать там 360 тонн колбасных изделий, а в течение 2010 года – занять около 1% рынка региона.

«Все, что растет правильно, – растет медленно», – китайская мудрость

Конечно, продвижение продукции Малаховского мясокомбината в регионы не могло бы произойти без существенной реконструкции предприятия. В марте этого года мы завершили модернизацию производственных мощностей, в ходе которой установили современное оборудование для производства вареных колбас. Универсальные камеры для термической обработки колбасных изделий, варочные котлы, вакуумный куттер, клипсаторы, шприцы для начинки колбас общей стоимостью 400 тыс. евро поставила австрийская компания Schaller. Также были введены в эксплуатацию дополнительные климатические установки для производства сырокопченых колбас.

Новое оборудование позволило увеличить объемы производства вдвое: с 40-60 тонн в день до 80-120 тонн в день, а кроме того, значительно улучшить качество продукции и расширить ассортимент.

Серьезный рост дистрибуторской сети и числа торговых сетей, с которыми мы работаем, потребовал современного

и экономичного автопарка. Победителем объявленно-го тендера на замену корпоративного автопарка стала компания Ford, которая предложила наиболее выгодные условия на поставку легких коммерческих автомобилей.

Всего на условиях лизинга будет приобретено 60 автомобилей Ford 350 с дизельными двигателями. Ранее Малаховский мясо-

комбинат использовал автомобили «ГАЗель» с бензиновыми двигателями. Полное обновление автопарка закончится летом следующего года. Переход на них позволит нам ежегодно экономить 3-4 млн руб. на топливе и ремонте.

За этот год мы не уволили ни одного сотрудника, наоборот, штат ММК увеличился на 100 человек. Проведение модернизации, развитие производственных и складских площадей способствовало появлению совсем другого завода, с совершенно иными возможностями.

Когда возникнет необходимость расти дальше, мы готовы увеличивать имеющиеся мощности. Но пока в планах – освоение тех рынков, где уже представлена продукция ММК.

«Многие ждали, что 2009 год станет годом крупных предприятий, а средние и небольшие вынуждены будут уйти с рынка. Однако все произошло точно наоборот».



*** ВИЗИТНАЯ КАРТОЧКА**

История развития Малаховского мясокомбината начинается с небольшой бойни, построенной в 1991 году. Благодаря динамичному развитию маленькая бойня превратилась в современное мясоперерабатывающее производство – «Малаховский мясокомбинат».

Учредителями компании стали частные лица. В структуру ММК сегодня входят мясоперерабатывающий комбинат с собственной бойней, торговая фирма ФЭС, включающая сеть из 15 фирменных магазинов, и дистрибуторская компания «Малаховский МК».

Объемы продаж в прошлом году составили около 70 млн долл. Объемы производства в натуральном выражении – 1000 тонн в месяц. Ассортимент продукции насчитывает около 200 наименований, преимущественно среднего ценового сегмента.

С первых дней работы мясокомбината существовало правило: продукция предприятия в первую очередь должна быть на прилавках Люберецкого района. Конечно, рынок района оказался тесноват, продукция появилась в Москве и Подмосковье, Владимирской и Ярославской областях.

Сегодня ММК входит в Топ-10 крупнейших производителей колбасных изделий в Московском регионе. Он занимает 15% рынка в категории «сырокопченые колбасы» и 3,5% – в категории «вареные колбасы».

В этом году ММК вышел на рынок Санкт-Петербурга, ряда регионов Центрального федерального округа, Поволжья и Урала. По итогам 2009 года компания планирует занять 5% рынка Петербурга.

Сотрудничество с гипермаркетом «Магнит» и другими продуктовыми сетями обеспечило появление этой осенью продукции комбината в Краснодарском крае. В 2010 году ММК собирается занять около 1% рынка региона.

Многие ждали, что 2009 год станет годом крупных предприятий, а средние и небольшие вынуждены будут уйти с рынка. Однако все произошло точно наоборот. Победили те, чья стратегия была нацелена не на интенсивное развитие и расширение с помощью привлечения заемных средств, а те, кто выбрал стратегию поступательную, довольствовался небольшой прибылью, которую и инвестировал в развитие.

Сделать докторскую колбасу за 70 руб. нельзя!

Одна из основных тенденций этого года – переход большого числа компаний (целиком или частично) в низкоценовой продуктовый сегмент, что привело к появлению острой конкуренции.

В результате предпринятых шагов ряду производителей удалось увеличить объем выпускаемой продукции. Однако я уверен, что в подобной стратегии хоть и есть своя доля логики, но лишь до определенного уровня. Нельзя забывать, что потребитель рано или поздно вновь станет отдавать предпочтение более качественным и, соответственно, более дорогим продуктам. Ведь ясно, что невозможно сделать докторскую колбасу, которая будет стоить 70 руб. за 1 кг, при цене на мясо в 150-170 руб./кг.

Мы с самого начала решили, что не пойдем по этому пути. Наоборот, за прошедшие полтора года ММК отошел от выпуска продукции в низком ценовом сегменте и перешел в сегмент средний, средний+. Конечно, конкуренция здесь значительно выше, так как возникают дополнительные затраты на продвижение: если дешевый продукт потребитель выбирает за счет цены, то здесь он основывается на той информации, которую производитель сумел донести, рекламируя товар.

Пока мы не вкладываем существенных средств в прямую рекламу, а предпочитаем продвигать товары непосредственно в торговых точках, устраивая презентации и дегустации.

Наш основной продукт – это сырокопченая колбаса, она составляет почти половину производства. Кстати, мы выпускаем ее, как и некоторые другие колбасные изделия, не только под именем собственного комбината, но и на аутсорсинг, например для «Ашана». Доля сторонних заказов в нашем ассортименте составляет около 15% и в дальнейшем будет увеличиваться.

В июле компания начала производство совершенно нового для российского рынка нишевого продукта из мяса, не относящегося к колбасным изделиям: мясных чипсов. По внешнему виду они напоминают рыбные снеки «к пиву», однако производятся из мясных ингредиентов. До конца года

«Торговые сети, которые раньше предпочитали работать с крупными предприятиями, вынуждены были искать им альтернативу – не оставлять же полки пустыми! На сцену вышли компании второго эшелона».



Мы идем тем же путем, который европейцы прошли пару десятков лет назад. Сейчас на российском рынке мяса представлено огромное количество местных предприятий и локальных заводов. А через 10-15 лет останется лишь 3-4 лидера.

ММК планирует реализовать около 300 тонн мясных чипсов на сумму около 10 млн долл. Надеемся, что они станут достойными конкурентами другим снекам «к пиву», в том числе рыбным.

Сегодня мы наблюдаем, как уровень потребления дорогих продуктов – сырокопченых колбас, деликатесной группы и т.п., заметно сократившийся в начале года, постепенно восстанавливается. Думаю, через год все вернется на круги своя.

Бизнес это не игра в казино

В бизнесе не должно быть азарта. Бизнес это не игра в казино. Казино всегда выигрывает, но мы часто забываем об этом, потому что видим людей, которым повезло, но не видим миллионов тех, которые проиграли. А в азартной игре очень легко все потерять. Предприниматель должен всегда трезво оценивать ситуацию. Любое решение должно основываться на анализе статистических данных, быть взвешенным. Глупо утверждать: «Я так чувствую – значит так будет».

По большому счету в бизнесе необходим баланс рационализма и интуиции. Если вы не чувствуете тех тенденций, которые происходят на рынке, не видите, что предпочитает сегодня потребитель и как его выбор изменится завтра, то «завтра» наступит для других.

Мы регулярно занимаемся мониторингом не только российского, но и европейского рынка мяса. Изучаем как современное его развитие, так и то, что происходило 15-20 лет назад – примерно на этот промежуток времени наш рынок отстает от него. Мы идем тем же путем, который европейцы прошли пару десятков лет назад, следуем тем же рыночным трендам – о какой бы отрасли ни шла речь.

Изучив опыт запада, можно судить о том, как будет развиваться наш рынок, в соответствии с этим скорректировать стратегию развития компании.

Яркий тому пример – ритейл. Не так давно в России не было ни одного сетевого продовольственного магазина, их заменяли гипер- и супермаркеты. Прошло 15 лет – и посмотрите, они не только пришли на рынок, но и развиваются невообразимыми темпами. Пройдет еще лет десять, и сети поделят между собой весь рынок продуктовой розницы.

То же самое ждет и мясопроизводителей. Сейчас на российском рынке мяса представлено огромное количество местных предприятий, локальных заводов и бизнесов. А через 10-15 лет на нем останутся лишь 3-4 лидера. **МС**

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

Мясные консервы: традиции и инновации

Ровно 200 лет назад было сделано изобретение, в корне изменившее представление человечества о возможностях хранения продуктов. Речь идет об изобретении консервов.

Благодетель человечества

В конце XVIII века в революционной Франции был объявлен конкурс на лучший способ хранения продуктов. Выиграл его парижский повар Николя Франсуа Аппер, предложивший хранить готовые блюда в герметичных емкостях. История повествует о том, что Аппер обнаружил, любопытный факт: прокипяченные, плотно закрытые бутылки с соком долго не портятся. Изобретение было тут же поставлено на поток для постоянно воевавшей наполеоновской армии. Аппер был награжден государственной премией и званием «Благодетель человечества». Позже этот предприимчивый господин открыл на одной из улочек Парижа магазин «Разная снедь в бутылках и коробках», где продавал изготовленные припасы в запаянных и герметично закрытых бутылках. При магазине действовала небольшая фабрика по производству консервированных продуктов. Аппер, уже будучи «Благодетелем человечества», написал книгу «Искусство консервирования растительных и животных субстанций на долготелый период».

Хотя пальма первенства в мясном консервировании принадлежит французам, до ума этот метод сохранения продуктов довел англичанин Питер Дюран. Он придумал и запатентовал жестяные банки, более удобные, чем стеклянная тара. Впрочем, мировым центром консервной промышленности очень быстро стала не Франция и не Англия, а Америка. В Балтиморе стали выпускать разнообразные станки для автоматизированного изготов-

ления жестяных банок. Именно здесь банки для консервов приняли тот вид, какой известен теперь каждому из нас.

В России о французском изобретении, конечно же, знали. В 1821 году петербургская и московская публика живо обсуждала сообщение журнала «Русский архив» о том, как черепашовый суп, разлитый в удивительные жестяные банки, был доставлен из Ост-Индии в лондонские магазины.



Николя Аппер работал над своим методом сохранения продуктов 14 лет! Он получил за него от Наполеона не только премию и золотую медаль, но и почетное звание «Благодетель человечества». Кроме консервирования Аппер избрал котлету де-воляй из куриной грудки и бульонные кубики.

Несмотря на такую осведомленность, первый консервный завод появился в России в 1870 году. Основным заказчиком, понятно дело, была армия.

Технология и классификация

Мясные консервы – это готовые к употреблению продукты, герметично запечатанные в жестяную или стеклянную тару с последующей обработкой высокой температурой (стерилизацией). Баночное консервирование в основном применяют для длительного хранения мяса и мясопродуктов.

Мясные консервы вырабатывают на предприятиях в соответствии с официально утверждаемой нормативно-технической документацией. Она включает технические требования, содержащие перечень стандартов на сырье и материалы, рецептуру, качественные характеристики изделия, методы испытаний, правила приемки, хранения и транспортирования.

В основном мясные консервы классифицируют по видам используемого сырья, характеру его обработки, составу консервов, температуре стерилизации, назначению, способу подготовки перед употреблением, времени возможного хранения.

Всего из мяса животных и птиц вырабатывают свыше 200 видов консервов, которые делят на следующие группы: консервы собственно мясные – натуральные (мясо тушеное); из бланшированного мяса, из обжаренного мяса; из соленого мяса; консервы из субпродуктов (языков, печени, мозга, почек) – языковые паштеты, мозги жареные, печень жареная в томатном соусе или в сметане, почки в томатном соусе и др.; консервы из мясопродуктов – консервированные сосиски, колбаса, ветчина, бекон, фарши и др.; консервы из птицы (кур, гусей, уток и др.) – натуральные в собственном соку, в различных соусах, филе в желе, рагу в желе, различные национальные блюда; мясорастительные консервы – мясо с горохом, фасолью, крупами, макаронными изделиями, овощами; вторые блюда без гарнира – кисло-сладкое мясо, антрекот, гуляш, мясо в белом соусе, завтрак туриста и др.

В зависимости от видов вырабатываемых консервов технологические схемы их производства состоят из различных операций. По назначению их условно подразделяют на инспекционные (осмотр, подбор сырья), подготавливающие (обвалка, жилровка,

измельчение, предварительная тепловая обработка, посол и др.) и основные (порционирование-фасование, закатка, стерилизация). Для большинства схем технология производства включает: подготовку сырья для удаления малоценных компонентов (обвалка, жиловка, зачистка), резка на куски, измельчение, порционирование-фасование, закатка, тепловая обработка, охлаждение.

Особенности конкретных видов консервов будут зависеть от степени измельчения сырья, рецептуры, наличия специальных операций (бланширование, обжаривание, перемешивание с наполнителями, посол, созревание, копчение и др.).

Выбор оборудования

Как и большинство мясоперерабатывающих производств, производство мясных консервов начинается с измельчения мяса, которое производится на волчках – высокопроизводительных мясорубках. Выбор машин на российском рынке весьма широк и представлен различными марками европейских и отечественных производителей.

Оборудование для закатки стеклянной и жестяной банок представлено малым количеством брендов: Павловский ОМЗ и «Промбиофит», Симферопольпродмаш и Барский машиностроительный завод.

Традиционный способ уничтожения микроорганизмов при консервировании – стерилизация. Стерилизация – тепловая обработка герметично закрытого продукта при температуре выше 100 °C (113-120 °C) в течение определенного времени. Цель ее – полное уничтожение микроорганизмов и их спор в обрабатываемом продукте. При стерилизации для длительного хранения (годами) снижается вкусовая и питательная ценность продукта, крахмал и сахар частично расщепляются, ферменты частично инактивируются, разрушается часть витаминов, изменяется цвет, вкус, запах и структура продуктов. Важно строго выдерживать не только температурный, но и временной режим. Например, для мяса время стерилизации колеблется от 60 до 120 мин. (в зависимости от исходного сырья и технологии производства).

У нас в стране технологический процесс стерилизации требует применения автоклавного оборудования для продукции в герметичной упаковке различных видов (алюминиевая, сте-

клянная тара, ламистер, пластиковая упаковка и т.д.), крупногабаритных горизонтальных двухкорзинных автоклавов с микропроцессорными системами управления (для пищевой промышленности) и малогабаритных вертикальных водяных стерилизаторов, предназначенных для обработки как пищевой, так и фармацевтической продукции небольших емкостей в любом виде тары.

Рассмотрим наиболее распространенные виды оборудования для стерилизации, представленные сегодня на отечественном рынке, и выявим основные преимущества и недостатки, которые отличают их от водяных стерилизаторов нового поколения.

Паровые стерилизаторы получили

Принцип действия малогабаритного водяного стерилизатора значительно отличается от принципа работы оборудования аналогичного назначения с паровой (паровоздушной) стерилизацией и заключается в следующем.

Продукт, требующий стерилизации, закладывают в специальные корзины. Необходимое количество воды заливается в стерилизатор таким образом, чтобы ее уровень достиг датчика температуры. Включается программа предварительного подогрева воды. Затем в воду, нагретую до температуры 50...70 °C, опускают корзины со стерилизуемой продукцией. Такой вариант предварительного нагрева применяется в целях сокращения общего времени тепловой обработки.



Принцип действия малогабаритного водяного стерилизатора значительно отличается от принципа работы оборудования аналогичного назначения с паровой (паровоздушной) стерилизацией и заключается в следующем.

широкое распространение благодаря простоте подключения (требуется только электричество). Паровоздушные стерилизаторы при низком уровне затрат на эксплуатацию дают возможность регулировать давление в процессе стерилизации с помощью воздуха. Основным недостатком – долговременность и трудоемкость стадии охлаждения с применением воздуха в связи с его низкой теплоемкостью. Паровоздушные стерилизаторы с водяным охлаждением дают возможность стерилизовать продукцию в различных видах тары (кроме стеклянной из-за возможного «термобоя» в режиме охлаждения). Основные недостатки таких стерилизаторов: сложный процесс регулирования и поддержания нужного уровня давления; высокие затраты на эксплуатацию, так как в процессе стерилизации работа осуществляется в различных средах.

Возможен и другой вариант. Корзины с продукцией опускают в «сухой» стерилизатор. Технолог запускает программу стерилизации (микропроцессорная система управления обеспечивает выполнение не менее 10 программ). Вода, поступающая по специальным магистралям, заполняет стерилизатор до уровня верхнего слива (уровень воды регулируется автоматически или вручную).

Далее, по заданной в автоматическом режиме программе, начинается нагрев воды (при желании, значение температуры может регулироваться вручную с пульта управления). На протяжении всего процесса значения давления и температуры отражаются на цифровых индикаторах лицевой панели пульта управления. Данные показатели можно вывести в виде графиков благодаря наличию в системе термопечатающего устройства. Затем про-



Блестеть будет всё!

любая тара, формы, противни, тележки...



Оборудование для мойки производственной тары «VELOX Barchitta» с производительностью от 80 до 5000 изделий в час «под ключ»

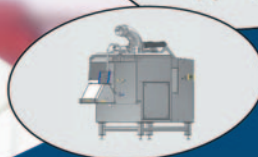


ППТК

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



**Вы тоже хотите
спокойно заниматься
своим бизнесом?**



PSS SVIDNIK
Solutions for Quality and Quantity

ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ПРОГРАММА:

- КУТТЕРЫ
- ВОЛЧКИ
- ФАРШЕМЕШАЛКИ
- ШПРИЦЫ
- МАССАЖЕРЫ
- ТЕРМОКАМЕРЫ
- КАМЕРЫ СОЗРЕВАНИЯ
- СЕПАРАЦИОННЫЕ ЛИНИИ

Филиал в России:

ул. Ю. Фучика, 17/19
125 056 Москва
Россия
Тел.: +7 495 25 04 264
E-mail: pss-moskva@mail.ru

**Доверяйте PSS, a. s. и используйте
преимущество наших продуктов и служб**

www.pss-svidnik.sk

Potravinárske Strojárne Svidnik, a.s. Sovietskych hrdinov 460/114, 089 01 Svidnik, Slovakia, EU
tel.: + 421 54 7862 111, fax: + 421 54 7520 904, e-mail: sales@pss-svidnik.sk

исходит непосредственно стерилизация. Когда набранные температура и давление достигают нужного значения, соответствующего продукту, в стерилизаторе клапаны закрываются и стерилизатор работает по принципу термостата. Тепловые потери в процессе работы компенсируются кратковременным включением ТЭНов.

Затем происходит процесс охлаждения. Открытием соответствующих клапанов начинается процесс подачи в стерилизатор по магистрали холодной воды. При этом программа автоматически отслеживает необходимые значения температуры и давления.

Стерилизация продукта окончена. Необходимое давление внутри стерилизатора в режимах нагрева, собственно стерилизации и охлаждения, регулируется с помощью двух клапанов: клапана воды (или воздуха, если регулировка противодавления осуществляется с его помощью) и клапана сброса давления.

Программа, осуществляемая с помощью микропроцессорной системы управления, полностью контролирует каждый из этапов процесса и при необходимости может быть скорректирована технологом.

Водяные стерилизаторы с успехом применяются в крупных производственных предприятиях пищевой отрасли для отработки новых режимов стерилизации и тестирования новых видов продукции.

Рынок тушенки спасают госзакупки

В 2008 году российские частные хозяйства заготовили 865 тыс. тонн говядины, из которых 273 тыс. тонн были проданы, а 592 тыс. тонн использованы для личного потребления.

Поголовье крупного рогатого скота и производство говядины в России ежегодно сокращается. Выращивание мясного КРС в России менее рентабельно, чем производство свинины или птицы. Баланс предложения стабилизируется импортом дешевой мороженой говядины из стран Южной

Америки. В 2008 году из 2921 тыс. тонн говядины, предложенной на внутреннем рынке, 1178,6 составил импорт. Более половины всех поставок мороженой говядины в Россию приходится на Бразилию.

Важным фактором стабилизации рынка являются частные хозяйства населения, которые содержат больше

скота и заготавливают больше говядины, чем сельхозпредприятия. В прошлом году частные хозяйства заготовили 865 тыс. тонн говядины, из которых 273 тыс. тонн были проданы на рынке, а 592 тыс. тонн использованы для личного потребления. В частных хозяйствах основным видом заготовки мяса является замораживание и консервирование. В промышленном секторе

говядина в основном идет на производство сложных мясопродуктов, таких как колбасы, мороженые полуфабрикаты и консервы.

В 2009 году стабилизация рынка произойдет в секторах промышленных и государственных закупок. Пищевая промышленность закупит 1066 тыс. тонн говядины, чтобы увеличить производство вареных колбас из говядины и замороженных полуфабрикатов, таких как пельмени или блины с мясом. Государственные закупки продуктов из говядины для нужд Министерства обороны, МЧС и милиции составят 111,6 тыс. тонн, из которых порядка 75 тыс. тонн придется на говяжью тушенку.

Сектора общественного питания и розничной торговли продолжают сокращать закупки продуктов из говядины, из-за чего рынок говядины в целом продолжит падать. Потребление в стране снизится с 2704 тыс. тонн в 2008 году до 2639 тыс. тонн в 2009 году. Складские остатки говядины сократятся с 207 тыс. тонн до 127 тыс. тонн.

Рынок мясной консервации имеет свою специфику. Здесь еще сохранился госзаказ и крупнейшими потребителями являются – Госрезерв, МЧС, Минобороны, МВД, ГУИН и т.д., так называемый корпоративный сектор. Доля населения, потребляющего мясные консервы, по оценкам экспертов, составляет не более 25-30%. По данным ИТКОР, в корпоративный сектор крупнейшие российские производители поставляют от 5 до 100% собственного объема производства. Мясные консервы для корпоративного сектора обязательно должны соответствовать ГОСТу. Оставшуюся часть мясоконсервной продукции производители распределяют между крупными и мелкими оптовыми организациями, в розничную сеть (в том числе собственные магазины, торговые дома и т.д.) отправляется меньшая часть. «Крупнейшими поставщиками мясных консервов в корпоративный сектор является ряд российских мясоперерабатывающих комбинатов, – говорит эксперт ИТКОР Мария Бжезинская. – «Продресурсы» и Серпуховский мясоперерабатывающий завод поставляют в сектор весь объем произведенной мясоконсервной продукции, Нарофоминский и Борисоглебский мясоперерабатывающие комбинаты – 70%, Ставропольский – 60%, Бурятмясопром – 50%, «Главпродукт» и «Гипар» – по 40% от объема выпуска. В натуральных показателях крупнейшими поставщиками являются «Бурятмясопром», Борисоглебский МПК, «Главпродукт», Ставропольский МКЗ, «Продресурсы» и Серпуховский МПК».

По истечении определенного срока хранения мясных консервов корпоративный сектор реализует неиспользованную часть продукции через оптовые фирмы.

По истечении определенного срока хранения мясных консервов корпоративный сектор реализует неиспользованную часть продукции через оптовые фирмы.

Из СССР с любовью

Рынок мясных консервов подразделяется на сегменты согласно таким параметрам, как состав, цена, упаковка. По данным ИТКОР, консервы делятся на пять основных групп по составу: из говядины, изготовленные по ГОСТу 5284-89, безбелковые и с добавлени-

Водяные стерилизаторы с успехом применяются в крупных производственных предприятиях пищевой отрасли для отработки новых режимов стерилизации и тестирования новых видов продукции.



OK!
IT'S THE BEST!

THERMOMAT

НЕСОМНЕННО, ЛУЧШИЙ МАССАЖЕР ДЛЯ МАССИРОВАНИЯ

- Максимальная рентабельность: самая высокая производительность на рынке
- Максимальная результативность: самая высокая скорость абсорбции рассола и извлечения протеинов
- Максимальная эффективность: исключительная равномерность окраски и связи между мышцами
- Предельная универсальность: бесконечное количество комбинаций процесса
- Новое программное обеспечение с самыми современными характеристиками массирования мяса
- Новаторский дизайн, обеспечивающий полную гигиену и дезинфекцию
- Эргономичность функционирования, оптимизированная для ежедневной работы
- Простота всех компонентов при минимальной потребности в техобслуживании



Группа Компаний «ПТИ» 129337, г. Москва, Ярославское шоссе, д.19, кор.1
Тел.: (495) 786-85-65 · Факс: (495) 786-85-64 · e-mail: info@protein.ru



ем белка; из свинины, изготовленные по ГОСТу 697-84, безбелковые и с добавлением белка; мясорастительные; из мяса птицы; паштеты с добавками и без добавок.

К мясной консервации относятся консервы, для изготовления которых не используется закладка растительных составляющих (говядина тушеная, свинина тушеная, печень, сердце), или консервы, изготовленные по ТУ (ветчина стерилизованная, язык в желе, субпродукты, мясо рубленое в желе). «Консервированные продукты питания по ГОСТу (первый и высший сорт) – это высококачественные продукты, в состав которых входят крупные (не менее 30 г) куски натурального волокнистого мяса, лавровый лист, перец, соль, – говорит **ведущий менеджер департамента закупок «Мосмарт» Юлия Моисеева.** – Срок годности от 3 до 6 лет. Продукция, изготовленная по техническим условиям (ТУ), как правило, производится из менее качественных компонентов (например из субпродуктов, замороженного прессованного мяса, соевого суррогата). По стоимости такая тушенка в 1,5-2 раза дешевле. Срок годности не превышает двух лет».

Мясорастительные консервы изготавливают с дополнением сырья растительного происхождения к закладке мяса: первые блюда (супы, щи, борщи), каши с мясом, вторые блюда (фаршированные голубцы, перец, фрикадельки и др.). Консервы с соей тоже считаются мясорастительными. Фаршевая консервация и паштеты могут относиться как к мясной, так и к мясорастительной консервации в зависимости от состава и технологии производства. Зачастую эту консервацию рассматривают как отдельный сегмент в силу некоторых особенностей, к которым можно отнести потребительские предпочтения, сезонность, ликвидность. По оценке компании «Хаме», на сегодняшний день объем сегмента консервированных паштетов (без тушенки и других мясных консервов) составляет около 20 тыс. тонн в год. Рост сегмента специалисты компании оценивают примерно в 5% ежегодно.

«В каждом из сегментов можно выделить 3-4 позиции, которые наиболее востребованы потребителями, – говорит Александр Мелкумов. – Можно смело говорить о говядине тушеной ГОСТ как о ярком образце мясной консервации, которая имеет свой “отдельный рынок”, ценообразование и спрос. Это высоколиквидная позиция, которая постоянно востребована».

Структура потребления определяется в первую очередь уже сложившимися предпочтениями. Несмотря на постепенное изменение привычек и вкусов, для определенной части населения макароны по-флотски и картошка с мясом остаются любимыми блюдами. Говядина тушеная наиболее

К НОВЫМ видам мясных консервов, выпускаемых российскими предприятиями, можно отнести ветчину, язык в желе. В регионах, где есть возможность использовать редкие виды мяса-сырья, производят тушенку из оленины, мяса лося, кабана. Это позволяет назначить высокую цену и предложить такой продукт в качестве деликатеса, позиционируя его в сегменте премиум.

приемлема и привычна для потребителя по многим качественным показателям.

Производители, желая привлечь внимание покупателей, расширяют ассортимент мясных консервов. К новым видам можно отнести ветчину, язык в желе. В регионах, где есть возможность использовать редкие виды мяса-сырья, производят тушенку из оленины, мяса лося, кабана. Использование редкого сырья позволяет назначить высокую цену и предложить такой продукт в качестве деликатеса, позиционируя его в сегменте премиум. Особенно активны компании в разработке готовых блюд, например «Долмы», «Говядины с грибами», «Ассорти калорийного»

и др. Освоение производителями мясных консервов новой ниши – расширение ассортимента готовых блюд – повлияло на снижение сезонности потребления..

На московском рынке все большим спросом пользуются консервы из мяса птицы – в последний год рост объемов потребления составил примерно 20% (по данным ИТКОР).

Повышенным спросом пользуются мясные паштеты. Рост объемов потребления на рынке мясных паштетов связан в первую очередь с ростом объемов потребления паштетов с различными добавками, имеющими оригинальный и своеобразный вкус. По рынку паштетов темпы роста доходят до 15% в год, по рынку паштетов с добавками объемы увеличиваются на 20-25% в год.

Упаковка и внешний вид играют значимую роль в позиционировании продукции. Состав консервов в жестяной банке – самой распространенной упаковке, не виден потребителю, а значит, предпочтение той или иной банке не может быть отдано по содержанию, и покупатель вынужден принимать решение на основании информации, имеющейся на этикетке. Замена традиционной этикетки полноцветным литографированием способствует увеличению потребительской привлекательности консервов.

В настоящее время большинство производителей используют жесть для производства консервной банки. Казалось бы, что можно еще придумать для упаковки консервов? Они имеют специфическую технологию, которая требует либо стеклянной, либо жестяной банки. Но уже появились различные виды упаковки, удовлетворяющие стандартам и технологиям консервирования. Производители начинают использовать ламистер – легкую упаковку из плотной алюминиевой фольги. Такая упаковка позволяет разнообразить предложение по объему – например, изготовить баночки по 100 г и меньше, которые легко открываются без специальных приспособлений – за счет крышки easy open. **mc**

Все виды оборудования для мясокомбинатов

- Убой
- Обвалка
- Подготовка мяса
- Полуфабрикаты
- Колбасное производство
- Копчености
- МИМ
- Термообработка
- Упаковка
- Склады готовой продукции
- Гигиена
- Сопутствующие материалы
- Промышленные двери
- Проектное бюро
- Сервис и склады запчастей

INTERMIK



KLIMATHERM

Novotherm

NOWICKI

RISCO

GMN
TECHMET



реклама

INTERMIK Sp. z o.o.
01-747 Warszawa, ul. Elbląska 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
metaltud@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



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

Одной из последних новинок в ассортименте ведущего восточно-европейского производителя пищевого оборудования – польского холдинга INTERMIK стали высокооборотные вакуумные куттера с системой подогрева загруженного сырья.

Новинки INTERMIK для модернизации МПК

Вакуумные куттера от INTERMIK имеют двойную систему подогрева чаши: подогрев рубашки чаши и впрыск пара в ножевую камеру. Применимы они на предприятиях, где выпускаются копченые, вареные и сырокопченые колбасы. Куттера с подогреваемой чашей это оборудование с расширенным диапазоном технологического использования. С одной стороны, они могут использоваться для приготовления фаршей, гомогенизированной колбасы, и здесь технология ни в чем не отличается от традиционного куттера, но с другой стороны, они могут исполь-

зоваться для приготовления горячих фаршей.

Дополнительно куттера оборудованы прецизионной системой управления температурой, благодаря чему загруженное сырье может охлаждаться в момент превышения заданной температуры выше гистерезиса.

Куттер с подогреваемой чашей позволяет выполнять две операции на одном оборудовании, то есть предварительную обработку сырья и его размельчение. Объединение операций предварительной термической обработки и куттерования возможно только при производстве определенного ассортимента продукции, главным образом паштетов.

Элиминация межфазовой разгрузки и затем снова загрузки является основным фактором сокращения трудоемкости благодаря аппаратному объединению обеих операций. Организация работы такого типа позволяет повысить эффективность на 10%. Кроме того, термическая обработка на куттере гарантирует сохранение всех компонентов в производимом фарше, в отличие от приготовления этого сырья в воде, когда вываривается ряд компонентов, главным образом коллаген из шкурок или белки из мясного сырья. Тепловые условия варки в куттере с подогреваемой чашей не отличаются от тех, которые типичны для этой операции во время подогрева в обычных условиях. Разница заключается в обработке, так как в куттере одно-



Ињектор SERVO MH-117

временно проводятся размельчение и перемешивание, что обеспечивает значительное ускорение теплообмена между теплоносителем и обогреваемым сырьем.

«Интеллектуальные» инъекторы

Также к новинкам относятся «интеллектуальные» инъекторы от INTERMIK, использующие сервоприводы. Они предназначены для реализации наиболее сложных процессов инъектирования, включающих широкий спектр сырья:

* ООО «Интермик-Рустех»

Российское представительство группы INTERMIK – крупного холдинга, производящего оборудование для мясокомбинатов, находящиеся в стадиях проектирования, строительства, оснащения, модернизации и текущего производства. В холдинг входит ряд современных заводов, в том числе крупнейший в Центральной и Восточной Европе завод INTERMIK-METALBUD (Польша), а также итальянский завод Risco.

- жилистое и красное мясо с костью и без кости;
- корпуса птицы и белое мясо с костью и без кости;
- кулинарное мясо – белое и красное;
- рыба и рыбное филе.

Сервоинъекторы отличаются очень высокой повторяемостью производимых технологических операций: как при низком (до 10%), так и при высоком (до 100%) уровне инъектирования отклонение составляет от 1 до 5%.

Оборудование этой генерации обладает более высокой производительностью, рассчитываемой в кг/ч, по сравнению с машинами, приводимыми традиционными моторедукторами: сервоприводы работают в двух направлениях без необходимости выполнения эксцентрического движения. Благодаря этому можно многократно увеличить количество наколов в единицу времени. Максимальная скорость движения головки доходит до 60 циклов в минуту – конечно же, ее можно регулировать в зависимости от потребностей в данной операции.

«Интеллектуальные» машины имеют цифровое позиционирование головки, которое позволяет производить инъектирование сырья различной толщины, не выжимая рассол во время процесса. Позиционирование производится в диапазоне от 40 до 210 мм. Сервоинъекторы имеют регулировку высоты опускания игл над поверхностью транспортера. То есть иглы вкалываются только на необходимую глубину (например останавливаются в 50 мм от транспортера), не инъектируя жировой слой мяса. В каждой машине есть возможность программирования момента инъектирования, то есть определения уровня (момента) начала и завершения инъектирования, который может не совпадать с началом и завершением накалывания сырья.

Инъекторы, о которых идет речь, имеют также сервопривод транспортера, синхронизированный с сервоприводом головки, что позволяет создать большое количество сеток

наколов, в зависимости от потребностей производства и вида инъектируемого сырья.

И мешалка и массажер

Вакуумные мешалки-массажеры с автономным охлаждением МАМ-300 и МАМ-600 – оборудование, которое помогает более экономно и экономично работать. Производит их входящий холдинг INTERMIK – завода NOWICKI. Мешалка-массажер является устройством, объединившим в себе функции как мешалки, так и массажера. Конструкция позволяет сегментному валу достаточно интенсивно воздействовать на массируемое мясо, сокращая таким образом время его пластификации, и одновременно более эффективно вяжет введенный рассол. Поверхность мяса, благодаря действию подвижного сегментного вала, подвергается механическому воздействию. Первичный поверхностный слой мышц как бы уничтожается, что в свою очередь вызывает лучшее связывание отдельных мышц для производства комбинированных копченостей.

Простая установка дополнительного крыла сегментного вала позволяет использовать устройство в качестве вакуумной охлаждаемой мешалки. Особая эффективность устройства наблюдается при гидратации мяса для реструктуризованных ветчин, а также при производстве фарша для колбас крупно- и среднеизмельченных, с большим выходом, а также для мелкоизмельченных колбас.



Производство изделий из мяса птицы во всем мире приносит рост оборота и большой успех. Конечно, для получения высокоэффективных деликатесов необходимы лучшие технологии и самое современное оборудование. Группа INTERMIK-METALBUD представляет специализированный ряд

машин для производства цельномышечных ветчин и копченостей. Для создания этого оборудования наши конструкторы использовали последние достижения техники, многолетний опыт растущего производства, также учли опыт и потребности тех-



Мешалка-массажер МАМ-300

nologов всего мира, где оборудование INTERMIK уже успешно работает.

В эту группу машин входят промышленные инъекторные линии (с полным охлаждением), включающие:

- загрузчики автоматизированные (оприкидыватели тележек и вакуумная система);
- инъекторы (пружинные, пневматические с микропроцессором, сервоприводом);
- мешалки рассола (без охлаждения и с охлаждением);
- фильтры барабанные (без охлаждения и с охлаждением).

А также:

- вакуумные массажеры разных модификаций, наиболее адаптированные к потребностям клиента, – обычные и с автономным охлаждением, с впрыском пара, с подогреваемой и охлаждаемой рубашкой и т.п.;
- роторные шприцы для ветчин с двойным вакуумом и аппликаторы;
- МИМ-систему (инъектирование мяса мясной эмульсией);
- универсальные коптильно-варочные термокамеры, в том числе и с опцией холодного копчения;
- камеры быстрого охлаждения;
- климокамеры;
- упаковочно-взвешивающе-этикетировочные комплексы, позволяющие упаковать продукт в вакуум или газовую среду при различных видах упаковки – в готовые лоточки, в термоформированные лотки или в формируемые прямо на продукте мешочки flow-pack. ■

Компания: **ООО «ГЕА Грассо Рефрижерейшн»**



Автор: **Максим Пронин**,
ведущий инженер по продажам,
член-корреспондент международной
академии холода.

Москва
105094, Семеновский вал, 6А
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



www.grasso.ru
e-mail: moscow.grasso@geagroup.ru

Компоненты качества готовой продукции

Современные процессы мясопереработки требуют применения передовых технологий, фокусируемых не только на непосредственно технологическом процессе производства, но и на высокой эффективности, надежности и бесперебойной работе используемого технологического оборудования в течение всего срока эксплуатации.

В процессе производства как охлажденной, так и замороженной продукции все имеет значение: и скорость охлаждения (заморозки), и температурно-влажностные режимы в производственных и технологических помещениях, и правильная циркуляция воздуха, и множество других факторов, сказывающихся в итоге на качестве мясных изделий и полуфабрикатов.

В сфере создания и производства холодильной техники для любого диапазона температур, применяемого в мясоперерабатывающей промышленности, компания GEA Grasso является несомненным профессионалом и лидером. Для компании, обладающей 150-летним (со дня основания) опытом производства холодильной техники, вопрос: охлаждать или замораживать? не столь принципиален. Ведь в любом случае необходимо обеспечить холодом весь технологический процесс охлаждения или замораживания, на всем цикле производства готовых мясных изделий, от убоя до длительного хранения сырья и готовой продукции, создав оптимальные температуры как воздуха производственных помещений (+10...+16 °C), так и низкие (-40 ... -45 °C), температуры кипения холодильного агента в аппаратах заморозки продукции.

Сегодня GEA Grasso – это не только непревзойденные компрессоры и такое высокотехнологичное оборудование, как льдогенераторы GEA Geneglase, спиральные и конвейерные скоро-

розильные аппараты GEA Aerofreeze, теплообменное оборудование GEA Kueba и GEA Goedhart, запорная аммиачная и фреоновая арматура GEA AWP и многое другое оборудование и компоненты для холодильных систем, но и непосредственно комплексные холодильные системы в целом.

Оборудование с торговой маркой GEA успешно используется на российских мясоперерабатывающих предприятиях, создавая оптимальный микроклимат в производственных и технологических помещениях переработки продукции, обеспечивая заморозку и охлаждение сырья и гото-



Назначенный срок службы оборудования составляет не менее 30 лет

вой продукции в специализированных камерах охлаждения, в плиточных, спиральных и конвейерных системах замораживания, поддерживая требуемые температурно-влажностные параметры и скорости движения воздуха в среднетемпературных камерах осадки и охлаждения продукции, низкотемпературных камерах хранения сырья и полуфабрикатов. Также оборудование GEA применяется в производстве чешуйчатого льда требуемой температуры и толщины, столь необходимого в технологии производства колбасных изделий, в камерах дефро-

станции сырья, в климатических камерах и камерах созревания сырокопченых продуктов.

Промышленное компрессорное оборудование GEA Grasso, предназначенное для применения в одно- и двухступенчатых холодильных циклах, каскадных и компаундных холодильных установках, не только надежно и долговечно, но и обладает достаточным запасом прочности, гарантирующей его работоспособность в течение длительного периода эксплуатации. Назначенный срок службы оборудования составляет не менее 30 лет (200 тыс. часов).

Компания готова предоставить творческие технические решения и обеспечить поставку оборудования, предназначенного для работы практически со всеми широко используемыми сегодня холодильными агентами, включая такие природные и экологически безопасные, как аммиак NH₃ (R717), двуокись углерода CO₂ (R744), пропан C₃H₈ (R290). Оборудование GEA также предназначено для эксплуатации с множеством широко используемых на предприятиях мясопереработки хладагентов: и традиционных, таких как хлориды натрия и кальция, этилен и пропилен гликоли, и относительно недавно разработанных химической промышленностью, таких как нордвей и фризидум. Более того, компания готова предоставить клиенту технические решения и холодильные установки, использующие в качестве хладагосителя двуокись углерода в жидкой фазе.

Специалисты GEA Grasso всегда готовы к решению задач любой сложности, к диалогу с любым клиентом, к предоставлению комплексных технических решений, оптимизирующих капитальные и эксплуатационные производственные расходы и обеспечивающих тем самым высокую конкурентоспособность готовой мясной продукции. **■**

FREY

MAUTING

TIPPER TIE
TechnoSpecTIPPER TIE
ALPINA

Seidelmann

KNECHT

AM2C

Castel MAC s.p.A.
Icematic

GENEGLACE

ТАРРО

fatoso s.p.a.

MAGURIT

GG
GRASSELLI

FOODLOGISTIK

RHEON

DEIGHTON
MANUFACTURING UK LIMITED

G. MONDINI S.p.A.

VAKONA
MeatPro

FORMCOOK

WELFONATIC

aew delford

BERKEL

meccar

BANSS

BAUMANN

FREUND

Weber
Multi-Grill Cook Solutions

SOLARIS

S+S

wvghainz

roser



качество
профессионализм
партнерство

ИНЖИНИРИНГ, ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ МЯСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ



Дорогие коллеги!

*Компания «АГРО-3» поздравляет
всех с наступающим 2010 годом и
Рождеством Христовым!*

*Пусть этот год будет легче предыдущего
и оправдает самые смелые надежды!*

*От всей души желаем Вам, дорогие друзья,
здоровья, счастья, оптимизма и стабильности!
Пусть все Ваши личные и деловые планы
реализуются, а удача будет Вашим
постоянным спутником в новом году.*

- ПРОЕКТИРОВАНИЕ
- РЕКОНСТРУКЦИЯ
- ВВОД В ЭКСПЛУАТАЦИЮ
- МОНТАЖ, НАЛАДКА
- СЕРВИС
- ЗАПЧАСТИ
- ГАРАНТИЯ
- ТЕХНОЛОГИИ ПРОИЗВОДСТВА
- ХОЛОДИЛЬНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ
- ОЧИСТНЫЕ СООРУЖЕНИЯ

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

Идеальное охлаждение с воздушными аппаратами фирмы thermofin GmbH

Любое предприятие, связанное с переработкой пищевых продуктов, невозможно представить без использования на нем холодильного оборудования. В сложившихся условиях жесткой конкуренции на продовольственном рынке на первое место выходит борьба за качество выпускаемой продукции и оптимизации потерь сырья во время его холодильной обработки и хранения.

В состав любого холодильного оборудования входят такие воздушные аппараты, как конденсаторы и воздухоохладители. Наибольшее влияние на качество продуктов и их потери в процессе переработки и хранения (потери на усушку продукции) оказывают именно воздухоохладители, так как именно эти аппараты находятся внутри холодильных камер и в большей степени от них зависит правильный температурно-влажностный режим.

Воздухоохладители, произведенные компанией thermofin GmbH, отличаются широким диапазоном производительности и разнообразием модельного ряда. Выпускаемая номенклатура изделий включает в себя следующие серии аппаратов.

Коммерческая серия. Применяются, в первую очередь, в коммерческом холоде. Оптимальное сочетание цены и качества, обширность модельного ряда и возможность различной комплектации оборудования делают его идеальным решением для различных областей применения. Ламели с шахматным расположением труб позволяют достичь высоких теплообменных свойств при компактных размерах самого аппарата.

Промышленная серия. Аппараты этой серии рассчитаны для применения на пищевых предприятиях и холодильных складах большой емкости. Возможность индивидуального подбора каждого аппарата обеспечивает его высокоэффективную работу в самых жестких условиях эксплуатации.



Развитая теплообменная поверхность данного вида оборудования минимизирует разницу температур и уменьшает осушение хранящихся продуктов, поэтому они дольше остаются свежими.

Специальное исполнение аппаратов. В дополнение к стандартному ряду продукции компания thermofin® выполняет проектирование, разработку и выпуск нестандартных аппаратов и теплообменных блоков для систем холодоснабжения, кондиционирования воздуха и для различных технологических процессов. Специально спроектированные аппараты находят широкое применение в таких технологических камерах, как охлаждения полутуш после убоя, заморозки полутуш, камеры длительного хранения неупакованной продукции с минимальными потерями на усушку продукции.

Для обеспечения высокого качества выпускаемой продукции мы внедрили эффективную и несложную систему управления предприятием еще на первой стадии производства, что стало первым шагом при подготовке к сертификации нашего предприятия в соответствии со стандартами DIN ISO 9001, тем самым мы гарантируем нашим клиентам отличное качество всех продуктов.

Для предотвращения внутреннего загрязнения и образования очагов окисления материала пайка или сварка производится в среде инертного газа.

Предлагая качественно спроектированные и произведенные стандартные виды теплообменных аппаратов, инновационные разработки, сервисное обслуживание, а главное продукцию, выполненную в соответствии с вашими идеями и пожеланиями, компания thermofin® планирует достигнуть самых высоких показателей на рынке теплообменной продукции для систем холодоснабжения и кондиционирования. **Р**



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

MACCA-K

tel./fax: +7 (812) 346-57-03,

+7 (812) 346-57-04

sales@massa.ru

www.massa.ru

4D



РЯД НАШИХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ



DOMINIONI
PUNTO & PASTA

Оборудование для промышленного производства пельменей и вареников.



Надежная круглосуточная эксплуатация.
Любой способ приготовления теста.
Самые востребованные формы изделий.



ППТК

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

Автор:



Виктория Загоровская

По объемам потребления пищевых ингредиентов в мире мясо-перерабатывающая промышленность находится на втором месте после пивоваренной. В целом темпы роста рынка ингредиентов определяются динамикой производства мясных изделий.

Рынок ингредиентов: тенденции 2009 года

До кризиса этот рынок, по мнению экспертов, являлся одним из самых быстроразвивающихся в продовольственной индустрии. На процесс развития мирового рынка ингредиентов оказывал влияние целый ряд факторов: интеграционные процессы, активизация американских, индийских и китайских производителей, рост населения, его благосостояния и уровня потребительской культуры, увеличение потребления ингредиентов с функциональными свойствами, полезными для здоровья, а также продуктов с повышенной биологической ценностью, активное использование натуральных компонентов и целого ряда функциональных ингредиентов и многие др.

Об изменениях на рынке ингредиентов для мясной промышленности, которые произошли за уходящий год, мы попросили рассказать генерального директора компании «Могунция – Интеррус», члена Совета Мясного союза России, профессора Саратовского государственного аграрного университета им. Н.И. Вавилова Вадима Прянишников и руководителя мясного направления Тейт & Лайл Фуд Системс ООО «ХАНТЕХ Сервис» Милену Челякову.



Вопросы

1. Какие основные тенденции рынка ингредиентов для мясной промышленности этого года Вы могли бы отметить? Расскажите об основных проблемах, с которыми Вы сталкивались в 2009 году.
2. Какие законодательные инициативы 2009 года оказали/оказывают значительное влияние, как положительное, так и отрицательное, на рынок пищевых ингредиентов для мясной промышленности и за счет чего? В каких законопроектах, с Вашей точки зрения, нуждается рынок?
3. Каков Ваш прогноз относительно изменений, ожидающих рынок ингредиентов для мясной промышленности в 2010 году? С чем они будут связаны?



24 – 27 ноября 2009 • Москва, МВЦ «Крокус Экспо»

ufi
Approved
Event

ingredients

RUSSIA • 2009

12-я МОСКОВСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА

ПИЩЕВЫЕ ИНГРЕДИЕНТЫ, ДОБАВКИ И ПРЯНОСТИ



technofood

MOSCOW • 2009

4-я МОСКОВСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА

**ОБОРУДОВАНИЯ, УПАКОВКИ И ТЕХНОЛОГИЙ
ДЛЯ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ**

Организатор:



ITE LLC Moscow
Тел.: +7 (495) 935 7350
Факс: +7 (495) 935 7351
ingredients@ite-expo.ru

ITE Group Plc
Тел.: +44 207 596 5188
Факс: +44 207 596 5113
melanie.somers@ite-exhibitions.com

Официальный
информационный
спонсор:



При поддержке:



Получите электронный билет
на выставку



www.ingred.ru
www.techno-food.ru



Вадим Прянишников,
генеральный директор
ЗАО «Могунция – Интерпрус»,
к.т.н., член Совета Мясного союза
России, профессор Саратовского
государственного аграрного
университета им. Н.И. Вавилова:

1. Рынок ингредиентов, используемых мясной промышленностью, динамично растет, даже несмотря на кризис. Сейчас в России около 400 компаний, занимающихся поставкой добавок для мясопереработки. Серьезных препятствий и барьеров для появления новых операторов нет. Более того, большой российский рынок очень привлекателен для новых игроков. Кроме того, Россия – колбасная страна. У нас доля потребления колбасных изделий выше, чем в Европе, где больше потребляется натурального мяса.

Одной из проблем рынка является то, что наряду с развитием крупных отечественных производителей на рынке продолжают функционировать некоторые недобросовестные мелкие производители добавок, которые выпускают некачественную продукцию, работая, условно говоря, в подвалах. Я посещал несколько таких предприятий в Ростове-на-Дону, Краснодаре и некоторых других городах. В апреле 2009 года я участвовал в обсуждении этих вопросов в Совете Федерации, на Большом круглом столе. И могу с уверенностью сказать, что у таких недобросовестных фирмочек сегодня нет будущего.

Для того чтобы сохранить лидирующие позиции на рынке, мы соединяем наш российский опыт, знание российского рынка, на котором «Могунция» работает 15 лет, и вкусов потребителей с достижениями мировых технологий.

В этом году мы создали несколько новых добавок для здорового, функционального и детского питания. В том числе добавки с 12 витаминами и минеральными веществами и кальцием для детского питания в сотрудничестве с лабораторией детского питания ВНИИМП и МП ВЕЛЕС (г. Курган).

Кроме того, мы разработали специальные антикризисные предложения: ресурсосберегающие рецептуры, техно-

Вадим Прянишников:

«Отрасль нуждается в хорошей научно-исследовательской базе и проведении серьезных фундаментальных исследований. Существует целый ряд важных вопросов, ждущих своего решения. Назову, например, проблему синергизма ингредиентов. Для ее решения нужно объединение усилий многих ученых и серьезное финансирование».

логии и добавки по сниженным ценам, за счет уменьшения нашей маржи. Сегодня «Могунция» с ними успешно работает.

2. Выступая весной в Совете Федерации, я обратил внимание законодателей на следующий вопрос. Председатель Правительства Владимир Путин поставил задачу гармонизации отечественного законодательства с законами ЕС. Это особенно важно в связи с готовящимся вступлением России в ВТО. Мы за 15 лет работы в России получили более 850 гигиенических заключений на наши добавки. «Могунция» была первой фирмой в отрасли, которая провела в 2000 году сертификацию сроком на пять лет всех пяти заводов согласно российскому законодательству. Однако работа по сертификации добавок, которые прошли ранее все необходимые процедуры в ЕС, отнимает много времени, сил и средств, что ложится в конечном итоге на плечи покупателей. У нас не было ни одного случая, чтобы к добавке предъявлялись какие-либо замечания – а «Могунция» имеет 110-летний опыт работы в мире! Поэтому я считаю необходимым, о чем и сказал в своем выступлении, проработать вопрос о признании для мясной отрасли разрешительных документов ЕС.

3. Отрасль нуждается в хорошей научно-исследовательской базе и проведении серьезных фундаментальных исследований. Сегодня мы в большей степени используем возможности научно-исследовательского центра «Могунции» «АРОТОП» в г. Майнце. Существует целый ряд важных вопросов, ждущих своего решения. Назову, например, проблему синергизма ингредиентов. Для решения только одной этой проблемы нужно объединение усилий многих ученых и серьезное финансирование.

В 2010 году мясоперерабатывающая отрасль может и должна стать локомотивом, который вытащит экономику страны из кризисной ситуации. Мясные продукты – неотъемлемая составляющая нашего российского образа жизни и традиций питания. Мы смотрим в будущее с оптимизмом!

Вадим Прянишников:

«Наряду с развитием крупных отечественных производителей на рынке продолжают функционировать некоторые недобросовестные мелкие производители добавок, которые выпускают некачественную продукцию, работая, условно говоря, в подвалах».



Милена Челякова,
руководитель мясного направления
Тейт & Лайл Фуд Системс
ООО «ХАНТЕХ Сервис»

1. Хотелось бы отметить, что в этом году большим спросом на рынке мясопереработки пользовались функциональные ингредиенты без Е-кода: молочные и животные белки, растительные волокна. Эта тенденция не может не радовать, «натуральность» продукции всегда востребована потребителем.

Однако есть и негативные тенденции. В период финансового кризиса многие производители мясной продукции вернулись к практике снижения цен на свои продукты. Большая часть производителей пищевых ингредиентов также пошли по пути наименьшего сопротивления, то есть по пути снижения цен на свои добавки. Однако не следует забывать, что снижение цены почти всегда означает и снижение качества: в мясопереработке это введение больших замен мясного сырья, использование мяса низких сортов, в производстве пищевых добавок – снижение доли функциональных ингредиентов в смесях за счет повышения так называемых «наполнителей».

В конечном итоге все это отражается на качестве готовой мясной продукции, которую мы получаем как потребители.

Милена Челякова:

В первой половине 2010 года продолжится тенденция снижения цен на ингредиенты, но этот процесс не может быть постоянным. Мировой рынок диктует свои цены на гидроколлоиды, белки и специи, поэтому вероятнее всего к концу будущего года вновь начнется повышение цен на добавки.

2. Как я уже отметила, снижение цен на ингредиенты неслучайно. Оно является требованием производителей мясной продукции, которые не только ограничены сложившимися рыночными ценами на готовые продукты, но и ценами на используемое мясное сырье. К сожалению, наша мясная промышленность испытывает постоянный дефицит сырья. И в такой



комплексные пищевые добавки

ЛАКСА®

Для производства варёных колбасных изделий, мясных деликатесов, ветчин, натуральных и рубленых полуфабрикатов.

Качество, которому доверяют!

129085, г. Москва, ул. Годовикова, д.9
Тел./Факс: (495) 232-20-01
E-mail: main@milord.ru
WWW.MILORD.RU



ситуации Постановление Правительства РФ №918 «О временных ставках ввозных таможенных пошлин в отношении отдельных видов мяса крупного рогатого скота, свинины и мяса домашней птицы», которое вступило в силу первого января 2009 года, является в некоторой мере «подножкой» мясопереработчикам.

Напомню, что мясные квоты и более высокие пошлины на мясо, импортируемое сверх квот, были введены правительством в целях поддержки отечественных производителей. Мясо, которое ввозится в рамках квот, облагается пошлиной в 15% от таможенной стоимости, а поставки сверх квот облагаются по повышенной ставке. В 2009 году эта сверхквотная пошлина на ввоз мяса птицы была повышена до 95% от таможенной стоимости, по свинине ставка увеличена до 75%, по говядине снижена с 40% до 30%. Повышение тарифов в данном случае неминуемо отражается на рынке, ведь по официальным данным, доля импортного мяса в России приближается к 50%, а доля импортного мясного сырья на российских мясоперерабатывающих заводах составляет свыше 40%.

Понятно стремление наших законодателей поддержать отечественного производителя животноводческой продукции, и данное постановление можно расценивать как положитель-

ное для развития АПК России. Однако что остается делать производителю мясопродуктов, пока российские животноводы не в состоянии полностью удовлетворить спрос на мясное сырье? Снижать закладку мяса в рецептуру, повышая дозировку различных пищевых добавок.

Таким образом, в настоящее время дефицит мяса положительно влияет на развитие рынка ингредиентов, однако не будем возвращаться во времена присутствия на нашем рынке «мучных» сосисок и «бумажных» колбас. Производители мясной продукции не должны злоупотреблять применением пищевых добавок, поэтому с позиции потребителя могу сказать, что было бы неплохо законодательно закрепить количество вносимых в продукт немясных ингредиентов.

Скорее всего, в первой половине года продолжится тенденция снижения цен на ингредиенты, но этот процесс не может быть постоянным. Мировой рынок диктует свои цены на гидроколлоиды, белки и специи, поэтому вероятнее всего к концу будущего года вновь начнется повышение цен на добавки. Хотелось бы надеяться, что рост цен будет сопровождаться повышением функциональности предлагаемых продуктов, что в какой-то мере нивелирует ценовой рост и, надеюсь, позволит улучшить качество готовой мясной продукции. **МС**

Президент СППИ Алексей Нечаев: развитие отрасли невозможно без подготовленных специалистов!

Отрасль пищевых ингредиентов начала энергично развиваться в России относительно недавно – примерно 20-25 лет назад. И, к сожалению, уровень образования отечественных специалистов, связанных с применением пищевых ингредиентов, пока что недостаточно высок. Сегодня вопрос о профессиональной подготовке кадров стал одним из ключевых: без этого невозможно дальнейшее развитие отрасли.

«Наша страна переходит на инновационный путь развития – это значит, что должны появляться новые технологии. А чтобы их разрабатывать и внедрять, нам необходимы специалисты, которые обладают нужным опытом и знаниями. Сейчас у многих работников нет специальной подготовки – они не всегда обладают знаниями в нужном объеме», – комментирует **президент Союза производителей пищевых ингредиентов (СППИ), д.т.н., профессор Алексей Нечаев.**

О том, что рынок отечественных ингредиентов идет в рост, говорит и статистика СППИ. По прогнозам экспертов, к 2010 году российские производители займут по ряду позиций 45-50% отечественного рынка пищевых ингредиентов, а к 2015 году их доля составит не менее 65%. Сейчас она в среднем не превышает 15-20%, основная часть ингредиентов импортируется.

Если прогнозы оправдаются, возникнет острый дефицит подготовленных кадров. Однако, по мнению Алексея Нечаева, уровень образования специалистов нужно повышать уже сегодня: «Профессиональная подготовка, получение новых знаний и передача опыта – это принципиальные задачи, которые мы должны решить, если хотим перейти на инновационный путь развития».

В работе узкоспециализированных профессионалов есть ряд особенностей. Основная из которых заключается в том, что одни и те же ингредиенты применяются в разных отраслях – кондитерской,

масложировой, хлебопекарной и др. Следовательно, профессионал должен разбираться во всех этих областях. «Надо понимать, что предлагать технологу, объяснять ему, что он должен сделать с тем или иным ингредиентом», – уверен Алексей Нечаев.

Интересно, что качество ингредиентов (а значит и продуктов питания) напрямую влияет на потребителя. «На наше здоровье сказываются два основных фактора: образ жизни и питание. Сегодня человек тратит меньше энергии: мы не колем дрова, не работаем физически. В основном проводим время за компьютером. Образ жизни изменился, и энергетические затраты уменьшились на треть.

Соответственно, объемы потребляемой пищи снизились. Таким образом, мы получаем меньше микроингредиентов – витаминов и минеральных веществ. Нужно сосредоточить усилия на создании продуктов, обогащенных микроингредиентами, – так называемых функциональных продуктов питания. А без подготовленных специалистов это сделать очень тяжело», – говорит президент СППИ.

В этом году в рамках выставки «Пищевые ингредиенты, добавки и пряности» впервые пройдут курсы повышения квалификации для специалистов, занятых в пищевой промышленности – Школа технолога пищевых производств. В Школе технолога специалисты предприятий смогут прослушать лекции на актуальные темы, непосредственно связанные с применением пищевых ингредиентов, биологически активных добавок и ароматизаторов в производственных процессах.

Школа технолога организована совместно с Московским государственным университетом пищевых производств, среди лекторов – ведущие специалисты отрасли, выдающиеся ученые. Курсы носят краткосрочный характер и могут стать первой ступенью в дальнейшем обучении. Дополнительная программа повышения квалификации в области производства и применения пищевых добавок, ароматизаторов, вспомогательных технологических средств и других микроингредиентов осуществляется также Московским государственным университетом пищевых производств.

По материалам сайта www.ingred.ru



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.



**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



Автор: **Козлов А.В.**,
ведущий специалист
ООО «Эталон» (АГРО-3)

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

Не секрет, что на фоне все более дорожающего сырья большинство производителей стремятся снизить себестоимость выпускаемых групп рубленых и натуральных полуфабрикатов при максимальном сохранении исходного высокого качества продукта, высоких органолептических свойств, консистенции, вкуса, плотности, сочности, структурных характеристик. Одним словом, удешевленный продукт не должен отличаться или должен минимально отличаться от более дорогого продукта, выпускаемого ранее.

Мясные полуфабрикаты: как грамотно экономить?

Одним из способов такого удешевления, отвечающим вышеперечисленным требованиям, может являться использование различных белковых и жировых эмульсий в качестве «искусственного» мяса и шпика, эмульсии из куриной кожи взамен части соответствующего сырья. Реологические и физические показатели таких эмульсий больше соответствуют показателям мяса и шпика при использовании в их производстве эмульгаторов, включающих в свой состав альгинаты. Как известно, применение альгинатов в пищевых продуктах основано на взаимодействии их водорастворимых солевых форм в присутствии ионов кальция, что приводит к модификации реологических свойств (повышению вязкости и образованию гелевой структуры). По своим технологическим функциям альгинаты являются загустителями, гелеобразователями и стабилизаторами. Одним из главных преимуществ альгинатов как гелеобразователей является их способность образовывать гели, которые могут формироваться уже при комнатной температуре. Достоинством применения таких комплексных эмульгаторов в мясопереработке является их устойчивость к соли. Так, внесение соли при посоле шпика или мяса не будет иметь существенного влияния на качество получаемых из такого сырья эмульсий. К слову, в качестве

сырья для приготовления имитационного шпика могут использоваться как жидкие растительные масла, так и твердые растительные и животные жиры. Мясные гранулы также могут изготавливаться из любого вида мясного сырья. Особо хочется отметить тот факт, что изготовленные таким образом эмульсии являются достаточ-



но термостабильными и не плавятся при термообработке, что делает их более предпочтительным для использования в производстве мясных полуфабрикатов, чем, например, эмульсии из коллагенсодержащего сырья, изготовленные по классической технологии.

Технология изготовления подобных эмульсий достаточно проста и не требует наличия дополнительного специального оборудования. Вначале в куттер вносится рецептурное количество воды (холодной – в случае приготовления мясных гранул, холодной или горячей – для имитационного шпика) и в режиме перемешивания вносится эмульгатор, после чего куттеруется на больших оборотах до образования дисперсии (2-3 мин., в зависимости от типа оборудования). Затем в куттер вносят размороженное мясное сырье, шпик, либо куриную кожу (предварительно измельчив на 5-8 мм), либо растительные масла и жиры и продолжают куттеровать при максимальной скорости вращения ножей в течение 4-6 мин. Приготовленную эмульсию выгружают в емкости и оставляют на хранения в течение 8-12 часов при температуре 2-4 °С. Полученная таким образом эмульсия достаточно термостабильна и обладает хорошей влагосвязывающей способностью: мясные гранулы – 99,93% к общей влаге, контрольный образец (мясо говядины) – 97,03%.

Эмульсию можно делать в соотношении «сырье-вода-эмульгатор» = 10:10:1 либо 20:20:1, в зависимости от желаемой плотности.

Вода не отсекается при замораживании (что делает имитационное мясо доступным при производстве замо-

роженных рубленых полуфабрикатов), эмульсия сохраняет свою форму, консистенцию и плотность при термообработке (в том числе и при жарке, запекании).

Показатель pH полученного имитационного мяса практически не отличается от pH натурального мяса (контрольный образец) и более стабилен в процессе хранения, что позитивно влияет как на исходные органолептические и физико-химические показатели продукта, так и на органолептические, физико-химические и микробиологические показатели в процессе хранения.

Для получения более полной имитации мяса при изготовлении эмульсии можно добавлять различные ароматизаторы – ароматы говядины, свинины, курицы и т.д. и при необходимости, краситель – карамельный колер.

Коммерческий комплексный препарат – эмульгатор на основе альгинатов носит название «ЦейлоБинд ALG» и поставляется на российский рынок ООО «Эталон», дочерней фирмой известной российской компании АГРО-3. Данный препарат, а также самые разнообразные ингредиенты, натуральные добавки и специи высочайшего качества производит постоянный партнер фирмы «Эталон», ведущий европейский изготовитель – немецкая компания Lay Gewurze.

Как показывают результаты органолептической оценки рубленых полуфабрикатов, продукты, выработанные по классической рецептуре, и продукты с добавлением взамен основного сырья «искусственного» мяса до 30% практически не отличаются. Продукты с полной заменой основного сырья (в данном случае говядины) на имитационное мясо при сохранении всех остальных компонентов рецептуры неизменными, в том числе количества воды, отличались более нежной консистенцией и меньшей плотностью, что естественно, так как такое сырье представляет собой уже сформировавшуюся реструктурированную систему. В целом продукты с заменой части основного сырья мясными гранулами практически не отличались по органолептическим характеристикам от продуктов без замены.

Еще одним способом существенно понизить сырьевую себестоимость продуктов направления рубленых полуфабрикатов является использование в рецептуре большего количества коллагенсодержащего сырья в качестве

единого фарша-эмульсии, при этом мясное сырье более высокого сорта (говядину, свинину, шпик), измельченное на волчке либо куттере на 3-8 мм, необходимо вносить в фарш для поддержания необходимой структуры и рисунка рубленого полуфабриката. Особенно это актуально для производства различных колбасок для жарки и гриля, купатов.

Вначале в куттер закладывается коллагенсодержащее сырье (например го-



вяжья жилка) и в режиме перемешивания на небольших оборотах вносится соевый текстурат, две трети всей воды, предусмотренной рецептурой, функциональный препарат, соль, клетчатка (или препараты на ее основе), остаток воды. Куттерование проводится на максимальных оборотах до температуры 8-10 °C до образования однородной эмульсии, аналогичной фаршу вареных колбас. В качестве функционального препарата может использоваться как смесь ди- и полифосфатов, так и многокомпонентные комплексные препараты, содержащие в своем составе загустители, гидроколлоиды, соевые изоляты, животные белки. Так, например, при использовании в качестве функционального вспомогательного средства для куттерования препарата «Куттер-Тек», предлагаемого специалистами фирмы «Эталон», достигается оптимальное расщепление белка, повышается уровень связывания влаги, стабильность фаршевой эмульсии, улучшается консистенция и структура продукта (плотность, упругость), снижается риск образования бульонно-жировых отеков. Входящие в его состав компоненты ускоряют цветообразование и стабилизируют цвет при хранении, усиливают аромат и вкус мяса и пряностей. Использование «Куттер-Тек» позволяет увеличить выход готового продукта, одновременно улучшив его органолептические показатели.

Количество вносимой влаги при использовании препарата «Куттер-Тек» может быть увеличено до 10% к массе фарша. Для достижения необходимой плотности, упругости готового продукта, снижения потерь при термообработке может применяться «Биндаль» – препарат на основе пшеничной клетчатки, содержащий в себе также комплекс гидроколлоидов и белковых препаратов.

После приготовления единого фарша осуществляется перемешивание в мешалке или куттере с другими ингредиентами рецептуры. Другое мясное сырье по рецептуре (шпик, говядина, свинина) измельчается предварительно на волчке на 5-8 мм и добавляется к единому фаршу на структуру.

При производстве натуральных полуфабрикатов, технология которых предполагает предварительное инъектирование сырья предпочтительнее использовать функциональные препараты на основе солей органических кислот – цитратов, ацетатов и лактатов. Препараты «Цартесса НР 20» и «Цартесса НР 25-35», которые рекомендует фирма «Эталон», обеспечивают увеличение выхода готового продукта до 35%, имеют нейтральный вкус, обладают консервирующими и бактериостатическими свойствами, стабилизируют цвет мяса. Они являются более предпочтительными для использования, чем фосфатные, с точки зрения как безопасности для здоровья человека, так и с позиции сохранения низких микробиологических показателей и высоких органолептических свойств продукта в процессе хранения.

Актуальным на сегодня является также использование рассолов, в состав которых входит комплекс модифицированных крахмалов холодного набухания и полисахаридов в качестве загустителей для получения большего выхода.

Состав таких рассольных препаратов обуславливает их низкую дозировку – порядка 10 г на 1 литр воды при достаточно большой вязкости полученного рассола, что предполагает обязательное инъектирование сырья такими рассолами и позволяет получить выход готового продукта до 140% без последующего массирования сырья. Это позволяет получить минимальные потери качества и максимально возможное сохранение исходных органолептических характеристик натуральных мясных полуфабрикатов. ■

Эмульгаторы и связующие системы в мясоперерабатывающей промышленности

Изготовление мясных продуктов не ограничивается подбором правильного вкуса, ведь процесс производства различных готовых изделий из мяса может состоять из нескольких шагов, таких как измельчение, перемешивание, созревание/посол, термическая обработка. Каждый шаг подвергает структуру мяса определенному воздействию, в том числе и частичному разрушению, в результате чего в некоторых случаях вода и жировая субстанция отделяются от мясного белка. Эмульгаторы и связующие системы поддерживают естественную влаго- и жиросвязывающую способность мясного белка, снижая риск жирового отека, сохраняют сочность мяса, а также способствуют сокращению термических потерь.

Жидкие вещества, такие как, например, жир и вода, содержащиеся в мясной структуре, не всегда способны растворяться друг в друге, и в этом случае эмульгаторы поддерживают их равномерное и тонкодисперсное распределение. Речь идет о субстанциях, имеющих граничную поверхность, свойством которых является понижение поверхностно-активного натяжения на границе раздела фаз и в результате этого образование между ними стабильных эмульсий.

В мясоперерабатывающей промышленности эмульгаторы применяются в основном для изготовления вареных колбас и паштетов. В куттере при быстром движении ножей производится измельчение мясного сырья вместе с жиром и водой до образования тонкой эмульсии. В зависимости от доли содержания жира и влаги в фарше, в качестве стабилизаторов используются эмульгаторы и/или системы связывания жира и влаги. В результате этого жир и вода фиксируются в фарше, предотвращается образование жирового и железного отека и, соответственно, снижаются термические потери. Кроме того, использование соответствующих функциональных добавок улучшает консистенцию и текстуру продуктов.

Для производства продуктов с низким содержанием жира, таких как, например, варенокопченые мясные продукты, интересна, прежде всего, влагосвязывающая способность функци-



ональных компонентов. Первоочередной задачей здесь является стабилизировать мясной сок в постном цельномышечном продукте, при этом минимизировать термические потери и сохранить сочность продукта.

Для продуктов, употребляемых в горячем виде, существуют специальные связующие системы, способные улучшить консистенцию в разогретом продукте таким образом, чтобы продукт был сочным, но не слишком мягким. Как пример – горячие сосиски, а также фрикадельки.

Для продуктов с пониженным содержанием жира можно использовать такие связующие системы, которые способны играть роль жирозаменителей. Здесь правильный подбор специальных функциональных веществ обеспечивает продукту консистенцию и структуру, очень близкую продуктам с высоким содержанием жира.

Различают следующие функциональные добавки для связывания влаги и жира:

- растительные протеины;
- животные белки;
- растительные волокна;
- растительный крахмал;
- гидроколлоиды;
- моно- и диглицериды пищевых жирных кислот.

Решающим фактором является правильный выбор добавок для каждой области применения.

В зависимости от случая применения и конкретной постановки задач могут использоваться различные эмульгаторы или связующие системы. Чаще всего правильно подобранная комбинация различных компонентов, которые, взаимодействуя, усиливают свои функции в продукте, дает желаемый результат. Так, например, не имеет смысла использовать для паштета с мажущейся консистенцией гидроколлоиды с сильным гелеобразованием. В этом случае следует применять такие связующие системы, которые связывают влагу, но при этом позволяют сохранить мажущуюся консистенцию продукта.

Компания SCHALLER LEBENSMITTELTECHNIK® предлагает новое поколение эмульгаторов и функциональных добавок для современных высокотехнологичных мясоперерабатывающих производств.

Эмульгатор FX40

Эмульсии, изготовленные с добавлением средства FX40, особенно подходят для вареных колбас и колбасных изделий тонкой разработки. Предварительно подготовленные эмульсии могут быть добавлены в фарш вареных колбас и раскуттерованы до однородной массы либо после измельчения на волчке могут быть добавлены в виде структуры. Особенным преимуществом FX40 для производителей является его переработка с холодной водой. Готовая эмульсия после приготовления может быть выгружена как обычный колбасный фарш в ящики или тележки и отправлена на хранение. В течение нескольких часов продукт затвердевает, 100%-ная плотность гарантирована по истечении 12 часов.

Ниже приведены несколько вариантов использования эмульгатора FX40.



а) Заменитель шпика с животными жирами

Базовая рецептура: 1:20:20 (1-FX40/20-шпик/20-вода).

Опции рецептуры (функциональность сохраняется, изменяется только плотность):

1:10:10:20 (1-FX40/10-шпик/10-эмульсия из шкурки/10-вода);
1:20:30 (1-FX40/20-шпик/30-вода).

Технологический процесс:

залить в куттер воду/лед, добавить FX40 и куттеровать на самой низкой скорости до образования геля. После этого быстро добавить жирное сырье, предварительно измельченное на волчке с решеткой 3 мм. Выгрузить заменитель шпика из куттера и поставить в холодильную камеру на 12 часов. Эмульсию не замораживать и не солить!



б) Заменитель шпика с растительными маслами

Рецептура: 1:10:30 (1-FX40/10-растительное масло/30-вода).

Технологический процесс:

залить в куттер растительное масло, добавить FX40 и куттеровать на низкой скорости до тех пор, пока порошок полностью не растворится. После этого добавить холодную воду и куттеровать с водой на высокой скорости. Выгрузить заменитель шпика из куттера и поставить в холодильник на 12 часов. Эмульсию не замораживать и не солить!



в) Мясная эмульсия

Рецептура: 1:17:25 (1-FX40/17-мясо/25-вода).

Технологический процесс:

залить в куттер воду/лед, добавить FX40 и куттеровать до получения однородной консистенции без комочков (образование геля). Во время перемешивания добавить пропущенное через волчок мясное сырье (от 3 до 22 мм), при необходимости раскуттеровать в зависимости от тонкости эмульсии. Выгрузить в ящики и оставить на около 12 часов, после чего переработать. Эмульсию не замораживать и не солить!



Говяжий белок RX95

Это животный белок, полученный из говядины (содержание чистого белка более 95%), с очень высокой влагосвязываемостью, а также с отличными свойствами эмульгирования. RX95 желируется в холодной воде и образует плотный гель, связывая

воду в соотношении 1:20. Белок RX95 можно добавлять в фарш в сухом виде (1-3%). Этот продукт имеет сертификат халал.

Смесь волокон PFX

Обеспечивает связываемость воды более чем 1:10. Используется при производстве вареных колбасных изделий, сосисок, а также при изготовлении рассолов для шприцевания цельномышечных мясных продуктов. Смесь волокон PFX должна подвергаться интенсивному механическому воздействию (куттерованию

на высокой скорости) для обеспечения правильного функционирования, поэтому ее следует всегда добавлять в начале процесса куттерования или, как отображено на рисунках, подготавливать в виде эмульсии. В отличие от традиционных волокон, PFX не отдает гидратированную воду.



Смесь волокон PFX для консервов

Используется при производстве консервированных паштетов. Отличается высокой термостабильностью. Хорошо связывает большое количество жира и влаги. Смесь волокон PFX должна подвергаться интенсивному механическому воздействию (куттерованию на высокой скорости) для обеспечения правильного функционирования, поэтому ее следует всегда добавлять в начале процесса куттерования.

Пример рецептуры: консервированный печеночный паштет

Печень свежая	20,00
Свиной жир	40,00
Шкурка вареная	40,00
Всего сырья	100,00
Горячая вода > 85 °C	117,39
Соль	3,48
Нитрит	0,02
Специи Wiberg	0,87
PFX для консервов	3,48
Выход	225,23

Технологический процесс:

Раскуттеровать печень с солью и выгрузить. Смесь волокон PFX для консервов в соотношении 1:10 растворить в воде температурой 85 °C и выдержать в течение 10 мин. Предварительно отваренный жир и шкурку/мясо голов загрузить в куттер и измельчать до температуры ок. 30 °C. Добавить растворенные волокна PFX для консервов и оставшуюся влагу (t > 80 °C), куттеровать на высокой скорости (интенсивное механическое

воздействие приводит к увеличению вязкости). При температуре ок. 45 °C добавить печень и специи. Далее эмульгировать на высокой скорости, по возможности пропустить через эмульсатор. Разлить по консервным банкам и стерилизовать по значению FC от 4,0-5,5 (для полных консервов) 1 мин. при температуре 121 °C и давлении 1 бар.

Заменитель жира ФэтЭкс

Разработан специально для производства сосисок, вареных колбасок и колбасок для жарки с минимальным содержанием жира (всего 3%), позволяет сохранить полный, насыщенный вкус мясных продуктов.

Пример рецептуры: сосиски «Венские» с 3% жира

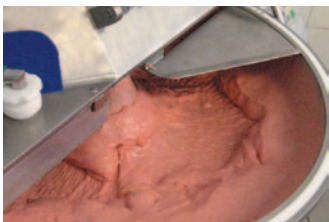
Оболочка: свиная черева Ø 22, температура набивки 5 °C	
Температура охлажденного мясного сырья: 2 °C	
Сырье, количество в рецептуре (%)	
Свинина S1 (тазобедренная часть)*	53,00
Свинина S3 (рулька)	14,00
ФэтЭкс в гидратированном виде (12%) ...	17,00
Лед/вода	16,00
Итого	100,00

WIBERG Комби	~0,80
НПС	1,80
Смесь волокон PFX	0,50
Итого	3,10
Общая сумма	103,10

* можно использовать как верхнюю, так и нижнюю часть окорока охлажденного мяса.

Технологический процесс:

предварительно измельченное на волчке мясное сырье температурой -2 °C вместе с ФэтЭкс загружается в куттер. На медленной скорости добавляется комплексная смесь Wiberg, соль, нитрит и половина льда из общей влаги по рецептуре. Затем масса куттеруется на высокой скорости. После того как чаша совершит около 40 оборотов, добавить оставшийся лед (или воду). Когда температура массы повысится до макс. 5 °C (примерно после 80 последующих оборотов чаши), масса выгружается, набивается, проходит термическую обработку и в завершение упаковывается. **Р**



Реклама



interfood
ST. PETERSBURG

14-я Международная выставка
ПРОДУКТЫ ПИТАНИЯ,
НАПИТКИ И ИНГРЕДИЕНТЫ

6 – 8 АПРЕЛЯ 2010
Санкт-Петербург, Ленэкспо

Организаторы:

 primexpo  ITC GROUP PLC

Тел.: +7 (812) 380 6013/00
Факс: +7 (812) 380 6001
E-mail: food@primexpo.ru

При участии:

Выставочное объединение
 РЕСТЭК

Тел.: +7 (812) 320 8093
Факс: +7 (812) 320 8090
E-mail: foodind@restec.ru

www.primexpo.ru/interfood

Реклама



prodtech  **foodpack** 
ST. PETERSBURG

МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА
ОБОРУДОВАНИЕ,
ТЕХНОЛОГИИ И УПАКОВКА
ДЛЯ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

6-8 АПРЕЛЯ 2010
Санкт-Петербург, Ленэкспо

NEW! СЕРВИСНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ И РЕМОНТ

Организаторы:

 primexpo  ITC GROUP PLC

Тел.: +7 (812) 380 6013/00
Факс: +7 (812) 380 6001
E-mail: food@primexpo.ru

Выставочное объединение
 РЕСТЭК

Тел.: +7 (812) 320 8093
Факс: +7 (812) 320 8090
E-mail: foodind@restec.ru

www.prodtech.ru
www.restec.ru/prodtech



Автор:



Виктория Загоровская

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

Лучшее со всего света в Северной Венеции

В этом году в рамках крупнейшей отраслевой выставки «Агропродмаш» в Экспоцентре компания «Логос» представила обновленный ассортимент упаковочных материалов.

В первую очередь хотелось бы отметить широкий спектр искусственных полиамидных оболочек. Крайне привлекательно смотрелся ряд барьерных колбасных оболочек компании ПентоПак (Украина). Оболочки Пентафлекс и Пентафлекс-Кранц были отмечены медалями организаторов выставки, что подтверждает высокий уровень качества продукции, предлагаемой компанией «Логос» своим потребителям.

В дополнение к ассортименту колбасных оболочек добавлена барьерная сосисочная оболочка Хекамини, которая, несмотря на то что была выведена на рынок совсем недавно, успела завоевать популярность. Особый интерес посетителей выставки вызвали проницаемые полиамидные колбасные оболочки ГСД Смок и ГСН Смок. По своим свойствам они являются уникальными в своем классе и позволяют достичь отличных органолептических показателей продукции в части прокапчиваемости, обеспечивая при этом длительные сроки хранения без потери привлекательного внешнего вида.

Большое внимание при представлении новой продукции было уделено гибким упаковочным материалам, востребованность которых на рынке возросла даже несмотря на кризис. В большом ассортименте представлены термоусадочные вакуумные пакеты. Пакеты МЛ40 производства компании Креалон (Нидерланды) отличаются идеальной прозрачностью, придают продукту максимально натуральный внешний вид. А пакеты ТХМ той же компании позволяют дополнительно осуществлять поверхностную пастеризацию упакованного продукта с минимальными весовыми потерями. Отдельно хочется отметить украинские пакеты ПентаТерм, в композиции которых нет хлорсодержащих материалов, но при этом их термическая усадка достигает 60%.





Пленочные материалы Креалон, также впервые представленные компанией «Логос», вызывают растущий интерес в связи с увеличением популярности использования технологии ФормШринк. Она позволяет автоматизировать технологию вакуумной упаковки, уменьшить расход упаковочных материалов и представить продукцию в максимально привлекательном виде. Для тех, кто использует традиционные термоформеры, «Логос» предложил пленочные материалы производства компании Фау Эф Ферпаккунген (Германия). Широкий ассортимент верхних и нижних пленок Амилен различной барьерности позволяет удовлетворить потребности мясоперерабатывающих предприятий в упаковке такого рода.

Представляя новые решения по упаковке на форуме «Антикризисные решения в технологиях и оборудовании пищевой промышленности» **директор по продажам компании Виталий Смурыгин** отметил, что упаковочная отрасль развивается высокими темпа-

ми, несмотря на кризис. «Это подтверждает активность участников форума, об этом говорят компании-экспоненты и посетители выставки, проявляя высокий интерес к решениям, связанным с упаковкой и фасовкой продуктов мясопереработки», – подчеркнул он.

Но посетителей на стенд «Логоса» привлекала не только продукция компании, но и его необычное оформление...

«Сама идея создать галерею портретов в духе эпохи Возрождения, изобразив на них наших сотрудников, возникла еще в прошлом году, когда мы готовили презентационный календарь, – рассказала **руководитель отдела маркетинга Лилия Петрова**. – Их автором стал петербургский художник Богдан Звир. Для каждого из нас он придумал неповторимый образ, тайну которого приоткрывает небольшое описание, сопровождающее портреты.

Проект оказался очень удачным, и мы решили развить идею при оформлении стенда компании на выставке «Агропродмаш».

События такого масштаба и уровня проходят не так часто, и, понимая, насколько важна обстановка, мы всегда стараемся сделать стенд, на котором нашим гостям приятно побывать. А в конце непростого года так хочется немного отдохнуть от проблем, прикоснувшись к чему-то настоящему и вечному!

При этом нам хотелось подчеркнуть, что «Логос» – из Северной столицы, так как петербургских компаний среди участников обычно немного. Так возникла Венеция, необычайно близкая Петербургу по духу, процветающий центр торговли, культуры и искусства. В некотором смысле наша компания продолжила традицию: мы привозим в Петербург лучшие товары со всего мира и даже в ежедневной работе находим место творчеству.

Мы планируем продолжить проект. И на выставке следующего года, возможно, продемонстрируем, откуда именно в город привозятся товары». **Р**



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

Продукт, аппетитно выглядящий на прилавке, безусловно привлекает внимание покупателя и побуждает его к покупке. Особенно актуальным это становится в наше время, когда повсеместно распространены супермаркеты самообслуживания, где покупатель может взять в руки и тщательно разглядеть понравившийся товар. Какие только способы ни придумывают производители для обеспечения привлекательности продукта! Одним из наиболее распространенных считается создание нестандартной упаковки. Причем желательно, чтобы она обладала кроме имиджевой функции и другими полезными характеристиками: защитной, длительным сроком хранения и прочими.

Упаковка ShrinkStyle представит продукт во всей красе!

Популярным решением для таких продуктов, как кусковой сыр, свежее мясо, птица, полуфабрикаты, является упаковка в термоусадочную пленку, облегающую продукт по принципу второй кожи. Реализуется это решение с помощью автоматической упаковочной системы ShrinkStyle, совмещающей в себе преимущества упаковки по технологиям глубокой вытяжки и термоусадки. В начале процесса нижняя пленка формируется в лоток определенной формы, точно соответствующий упаковываемому продукту. Затем с помощью специальной технологии вакуумирования происходит процесс вакуумной упаковки. После вакуумирования и сваривания лотка с верхней пленкой производится поперечное, продольное или иное вырезание по контуру продукта с помощью контурного реза. Полученная упаковка подвергается процессу термоусадки, в результате чего пленка плотно облегает продукт. Благодаря специальной системе укладки продукта практически полностью исключается проблема загрязнения сварной кромки.

Большим спросом технология ShrinkStyle пользуется при упаковке целых куриных тушек. В этом случае к вакуумированию добавляется легкая газация продукта, предотвращающая деформацию тушек, которая может происходить из-за возникающего давления на продукт. Отличные термоусадочные свойства пленки позволяют упаковывать в пленку одного размера и толщины куриные тушки различного веса. Важным преимуществом ShrinkStyle по сравнению с другими системами, представленными на данный момент на рынке, является тот факт, что благодаря равномерно прилегающей к продукту пленке не возникает различий в цвете на поверхности продукта. Целые куриные тушки могут продаваться как свежими, так и замороженными. Процесс заморозки производится после упаковки, при этом плотно прилегающая пленка исключает холодопотери в морозильнике.

Технология ShrinkStyle работает со всеми стандартными термоусадочными пленками и пленками для созревания



По сравнению с упаковкой в термоусадочные пакеты огромным преимуществом технологии ShrinkStyle является ее экономичность

продукта вне зависимости от их толщины или нанесенного печатного изображения. Процесс упаковки производится на любых термоформерах Sealpac, которые подходят также для реализации многих других упаковочных решений, например упаковки под вакуумом, MAP или термоскин. Подобное сочетание делает машины Sealpac максимально гибкими и позволяет производителям, имеющим в своем распоряжении данную технику, быстро реагировать на рыночные изменения.

Использование совместно с технологией ShrinkStyle системы формовки пленки Rapid Air Forming, разработанной компанией Sealpac, позволяет улучшить качество формования упаковки без деформации штампа, что существенно облегчает ра-

боту оператора с машиной и снижает расходы на техническое обслуживание.

По сравнению с упаковкой в термоусадочные пакеты огромным преимуществом технологии ShrinkStyle является ее экономичность. Во-первых, пленка в рулоне стоит дешевле, чем термоусадочные пакеты. Во-вторых, при упаковке по технологии ShrinkStyle процесс укладки продукта выглядит существенно проще: продукт просто кладется сверху, тогда как при упаковке в термоусадочные пакеты продукт необходимо помещать в них. Соответственно,

при использовании технологии ShrinkStyle понижаются затраты на персонал и повышается общая производительность линии. Важным моментом также является внешний вид продукта в упаковке, который становится более привлекательным без неприглядных углов, возникающих на стыках швов при

упаковке в термоусадочные пакеты.

Список преимуществ упаковки по технологии ShrinkStyle можно продолжать бесконечно, но мы, перечислив еще парочку, пожалуй, остановимся, предоставив производителям возможность самостоятельно опробовать и оценить это упаковочное решение. Итак, кроме надежности упаковки технология ShrinkStyle обеспечивает оптимальное протекание процессов созревания и хранения красного мяса и сыра. Срок годности упакованного продукта существенно увеличивается. Кроме того, такая

упаковка позволяет минимизировать потери мясного сока. И наконец, благодаря высокой производительности и отличному уровню автоматизации ShrinkStyle значительно сокращает материальные затраты и расходы на персонал, увеличивает эффективность процесса

упаковки и, соответственно, прибыль производителя. Чем не антикризисное решение?!

Эти и многие другие комплексные упаковочные решения эксклюзивно предлагает на российском рынке компания SCHALLER LEBENSMITTELTECHNIK®. P



Почему нужно выбирать 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

Броская и привлекательная покорила греческого лидера

Ведущий греческий производитель мясных деликатесов IFANTIS создает привлекательный ассортимент продукции благодаря упаковке DARFRESH® с нанесенной печатью

Группа компаний IFANTIS SA является ведущим производителем мясных деликатесов в Греции. Главный офис компании находится в Афинах. Ее основная продукция – копчености и колбасные изделия, порционные и в нарезке: салями, колбасы, индейка, окорока. В группу Ifantis входят несколько компаний, работающих в пяти секторах пищевой промышленности, которые помимо производства колбасных изделий как основного направления производят замороженные продукты, хлебо-булочные изделия, свежую пасту, сыр.

С момента основания Ifantis инвестирует в новые технологии, стремясь полностью удовлетворить требования потребителей. Сосредоточившись на вопросах обеспечения качества продукции, Ifantis стала одной из ведущих компаний в пищевом секторе. Бизнес-концепция «Выбирая Ifantis, Вы выбираете качество» подчеркивает непрерывную традицию производства продукции высочайшего качества, которая удовлетворяет запросы самого взыскательного покупателя.

Стремление к неповторимости

Ifantis следует коммерческой и маркетинговой стратегии, основанной на дифференциации и новшествах. В 90-е годы этот подход определил их выбор в пользу оригинальной вакуумной skin-упаковки Darfresh® от Sealed Air Cryovac для колбасных изделий



Вакуумная skin-упаковка Darfresh® от компании Sealed Air давно ассоциируется в продовольственной рознице с ценностью помещенного в нее продукта. Она обеспечивает улучшенный внешний вид при выкладке и продвижении товара на рынке. Лучшие демонстрационные возможности упаковки в торговом зале подчеркивают качество продукта.



case-ready, предназначенных к реализации в розничной торговле. В наши дни стремление к более броской и привлекательной упаковке привело к использованию новейших пленок Darfresh® с нанесенной печатью.

Это решение было принято с учетом заботы о покупателях – первоочередной задачи для Ifantis. Имея возможность убедиться в многочисленных преимуществах системы Darfresh® в течение десяти лет, компания решила в полной мере использовать конкурентные преимущества современной печати. На рынке явно ощущалась потребность в принципиально новой упаковке. Благодаря привлекательности Darfresh® с нанесенной печатью был отобран простой лаконичный дизайн для обеспечения более сильного брендинга и улучшения общего внешнего вида.

«Мозговой штурм»

В январе 2009 года Sealed Air поставила компании Ifantis полностью укомплектованную систему Darfresh®, состоящую из материала с нанесенной печатью – верхней пленки Darfresh® TP055 с нанесенной печатью и белой нижней пленки Darfresh® RSW03X00 вместе с работающей на Darfresh® машиной R272, этикетировщиком и термотрансферным принтером. Установка системы была произведена при полной технической поддержке, в которую входил курс обучения по применению оборудования, разработка дизайна (с различными вариантами эскизов), установка печатающих устройств и оборудования (интеграция с этикетировщиком и термотрансферным принтером). «Мозговой штурм» и помощь в организации продаж со стороны Sealed Air на ранней стадии проекта имели существенное значение для его плодотворной реализации.

Хорошо известная вакуумная skin-упаковка Darfresh® от компании Sealed Air давно ассоциируется в продовольственной рознице с ценностью помещенного в нее продукта. Она обеспечивает улучшенный внешний вид при выкладке и продвижении товара на рынке. Лучшие демонстрационные возможности упаковки в торговом зале подчеркивают высшее качество продукта, что выгодно отличает его от конкурентов. Упаковка не оставляет у покупателя сомнений в большей ценности хранящегося



В январе этого года Sealed Air поставила компании Ifantis полностью укомплектованную систему Darfresh®. Установка системы была произведена при полной технической поддержке, в которую входил курс обучения по применению оборудования, разработка дизайна, установка печатающих устройств и оборудования.

ся в ней продукта, что оправдывает и более высокую цену.

Успех в рознице и у потребителей

Сейчас ассортимент Ifantis реализуется во всех ведущих розничных сетях Греции. Розница увидела преимущества, предоставляемые новой упаковкой, а именно новизну и удобство: уникальный внешний вид продукта – новый и привлекательный, отличающийся от консервативных упаковок прошлого; вертикальная выкладка; невиданные возможности продвижения продукта и нанесения информации о нем на упаковку; а также экономия за счет снижения логистических расходов. В дополнение к этому упаковка предусматривает длительный срок хранения, простоту складирования, вскрытия и использования.

Потребителям также понравилась новая упаковка. Привлекательный эффект второй кожи, удобство легкого вскрытия, свежесть, длительный

срок хранения (от 16 дней до 8 недель, в зависимости от продукта) и безопасность заслужили наивысшее одобрение. Ifantis провел общенациональное исследование во второй половине 2008 года. Выяснилось, что потребителям нужна привлекательная упаковка («потребители покупают глазами»), которая отличается от других и легко запоминается и распознается на полках. Darfresh® соответствует всем этим критериям.

Стратегическое партнерство

«Для нас Sealed Air Cryovac не просто поставщик, а серьезный стратегический партнер. Другими словами, мы представляем единое целое», – говорит генеральный директор компании Ifantis. – Мы хотим и дальше выстраивать партнерские отношения, которым уже 15 лет. Когда нам предстоит применить что-то новое, мы просто связываемся с Cryovac, а они занимаются всеми вопросами». **Р**

Автор:



Сергей Селиванов,
генеральный директор консалтинговой
компании «Кристалл»

Управляемо то, что измеряемо.

Краткое руководство по составлению антикризисной программы

Первопричина проблем многих компаний состоит не в финансовом кризисе, а в неэффективной системе управления и инерции мышления собственников и топ-менеджеров. Внешний кризис существенно обостряет проблемы компаний, образовавшиеся задолго до кризиса и до времени скрывавшиеся ростом рынка и относительной доступностью внешнего финансирования.

Предлагаемый подход в разработке антикризисных программ основан на использовании концепции управления эффективностью и представляет частный случай ее реализации. Отличия состоят в следующем:

- приоритет рентабельности над капитализацией;
- приоритет краткосрочных мер над долгосрочными;
- приоритет снижения расходов над повышением доходов.

Данный подход можно адаптировать и использовать для рентабельных компаний с целью существенного увеличения прибыли. Следует заметить, что реализация антикризисной программы на убыточном предприятии – это хирургическое вмешательство, а не лечение нарзаном. И это обстоятельство накладывает вполне определенные требования к собственникам бизнеса, топ-менеджерам и персоналу компании.

Собственно программа разрабатывается и реализуется за четыре шага.

Шаг 1. Определение исходной точки.

Шаг 2. Выявление ресурсов.

Шаг 3. Формирование портфеля антикризисных проектов.

Шаг 4. Руководство и управление исполнением проектов.

Шаг 1. Определяем исходную точку

Прежде чем приступать к преобразованиям, необходимо понять текущее состояние компании, динамику его изменения и перспективу при существующем положении дел. На этом этапе определяются целевые показатели и создается основа для последующих действий.

Анализ проводится силами руководителей подразделений, отвечающих за: финансы, маркетинг, продажи, снабжение, и обобщается на уровне генерального директора.

Для анализа используются два блока информации.

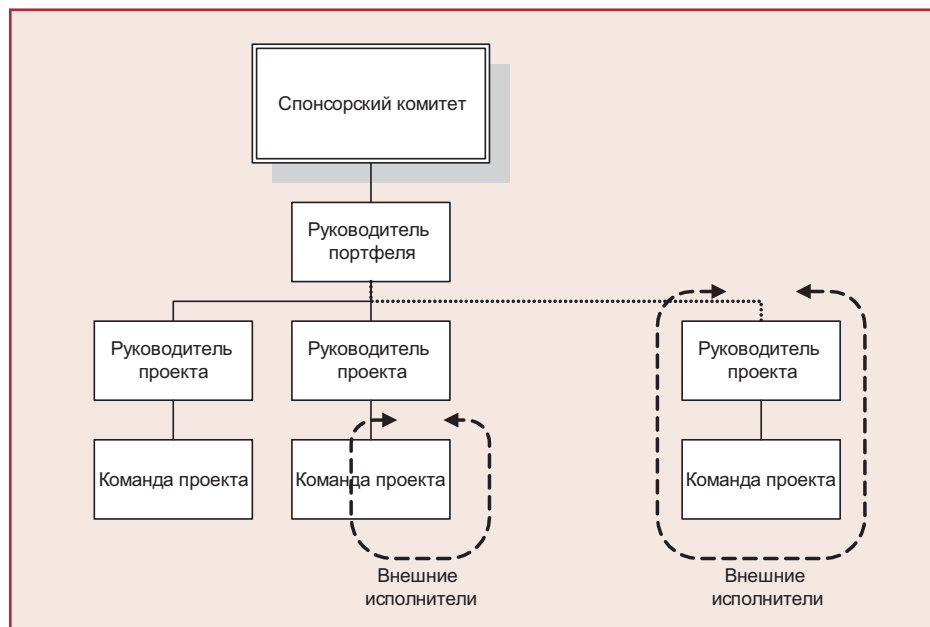
Управленческая отчетность и бюджеты, консолидированные в разрезе бизнес-направлений:

- отчет о прибылях и убытках, отчет о движении денежных средств, управленческий баланс за помесечно за текущий и предыдущий год;
- бюджет прибылей и убытков, бюджет движения денежных средств, бюджет по балансу помесечно на текущий год;

- расшифровка дебиторской и кредиторской задолженности;
- финансовые показатели за текущий период (рентабельности, оборачиваемости, финансовой устойчивости);
- план управления кредитным портфелем и перспективы внешнего финансирования на кризисный период. Маркетинговая отчетность и прогнозы:

- объем продаж и динамика его изменения;
- маржинальный доход и динамика его изменения по товарным группам/подгруппам, регионам/центрам дистрибуции;
- среднесрочный прогноз объема продаж и маржинального дохода;
- отчеты и прогнозы формируются по товарным группам/подгруппам, регионам/центрам дистрибуции;
- анализ и прогноз конъюнктуры рынка основных видов сырья и материалов.

Возможная структура управления портфелем проектов



Если у компании нет полного управленческого учета и бюджетирования, его нужно срочно ставить – управляемо то, что измеряемо (отдельная тема для разговора, почему в компании есть финансовый директор, а нет полного управленческого учета).

Маркетинговую отчетность и прогноз продаж могут сделать подразделения продаж и снабжения в течение недели по данным системы оперативного учета, открытых источников и своего понимания рынка.

Важное замечание: необходим взгляд на результаты анализа под углом возможности решительного повышения эффективности, несмотря «исторически» сложившиеся условия – чем более «запущена» ситуация, тем более радикальные средства надо будет использовать.

Настоятельно рекомендуется на этом этапе привлечь консультанта или консультантов, выводы которых на 80% подтвердят внутреннюю оценку, однако в 20% случаев будет получена крайне существенная информация для вывода предприятия из кризиса.

Шаг 2. Выявить ресурсы

На этом этапе определяется возможность вывода компании из кризиса. Необходимые ресурсы, без которых реализация антикризисной программы невозможна:

- поддержка ключевых акционеров компании;
- наличие команды профессионалов, мотивированной на вывод компании из кризиса;
- клиенты (доля рынка);
- наличие системы учета и бюджетирования.

Остальные ресурсы, пригодные для использования в антикризисной программе, можно разделить на две группы: активы и затраты. С активами обычно все более или менее понятно, а вот сложившаяся структура и уровень затрат – один из наиболее ценных ресурсов для антикризисной программы с точки зрения возможности их оптимизации.

Выявленные ресурсы сопоставляются с необходимой степенью преобразований, определенной на шаге первом. Проводится качественная оценка топ-менеджерами компании – о возможности вывода предприятия из кризиса при сложившихся условиях.

После проведения анализа и выявления ресурсов необходимо обеспечить поддержку и инициировать разработку антикризисной программы на уровне акционеров.

Шаг 3. Формирование портфеля антикризисных проектов

Каждый проект в составе портфеля рассматривается как инвестиционный, то есть работающий на повышение рентабельности компании. Даже если мы имеем дело с проектом по снижению затрат, как правило необходимо затратить определенные ресурсы: временные, трудовые, материальные, денежные, чтобы через какое-то время получить экономический эффект. Тем не менее в портфель приходится включать проекты, обеспечивающие модернизацию системы управления, экономический эффект от реализации которых затруднительно измерить в деньгах.

Антикризисные проекты планируются по длительности:

- краткосрочные – до месяца (меры «лежащие на поверхности»);
- среднесрочные – до трех месяцев (вывод на уровень рентабельности);
- долгосрочные – до года (стабилизация, получение прибыли).

Для удобства проекты формируются по бизнес-функциям:

- стратегия;
- маркетинг;
- продажи;
- финансы;
- производство;
- логистика;
- персонал;
- IT;
- GR;
- экономическая безопасность;
- право;
- администрирование.

Набор проектов по бизнес-функциям является уникальным для каждой компании.

Инициировать проекты может руководитель портфеля, руководители подразделений/проектов, внешние консультанты, менеджеры среднего звена, специалисты и все остальные работники компании.

Очень важно вовлечь в разработку и реализацию антикризисной програм-

мы работников «на земле». Достаточно вспомнить, для примера, эффективность «кружков качества» японских корпораций.

Одним из проектов должно быть продвижение антикризисной программы внутри компании с целью снятия противодействия и раскрытия творческой энергии сотрудников.

По сути антикризисная программа является мощным средством повышения эффективности бизнес-процессов. Для закрепления эффекта одним из результатов проекта должны быть переработанные (разработанные заново) документы, регламентирующие модернизированные бизнес-процессы.

Шаг 4. Руководство и управление исполнением проектов

Управление портфелем настоятельно рекомендуется осуществлять в соответствии со стандартами управления проектами и портфелями – это значительно повышает эффективность реализации. Для антикризисного управления данное условие является критическим. Без системы управления проектами антикризисная программа рискует превратиться в набор разрозненных мероприятий с размытым экономическим эффектом.

Крайне важный вопрос о том, кто будет руководить портфелем проектов. Оптимальным руководителем является генеральный директор компании. Однако есть ряд моментов, снижающих эффективность выполнения генеральным директором функции руководителя антикризисного портфеля проектов: инерция, загруженность текущими проблемами и ряд других.

На практике также встречаются следующие варианты:

- один из ключевых акционеров;
- приглашенный управляющий (антикризисная команда) на временный контракт;
- один из топ-менеджеров, подчиненный генеральному директору.

Спонсорский комитет является заказчиком верхнего уровня и может состоять из акционеров, членов совета директоров (наблюдательного совета), специально приглашенных представителей акционеров.

Важно добиваться реализации портфеля и после достижения уровня рентабельности, добиваясь реализации долгосрочных проектов, которые приносят наибольший эффект. **КС**

Реализация антикризисной программы на убыточном предприятии – это хирургическое вмешательство, а не лечение нарзаном!



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

CSB-System внедрила свое IT-решение на предприятии АПХ «Мираторг»

«Самое современное производство, конечно, и сделано по самым технологичным современным разработкам, и построено хорошо», — заявил Председатель Правительства РФ Владимир Путин после посещения крупнейшего в России предприятия по убою и первичной переработке мяса ЗАО «Свинокомплекс Короча». Поставщиком единого IT-решения для предприятия АПХ «Мираторг» стала немецкая компания CSB-System.



АПХ «Мираторг» является крупнейшим производителем свинины в России. Основанный в 1995 году, «Мираторг» сегодня — это современный высокоэффективный вертикально интегрированный холдинг, предприятия которого осуществляют полный производственный цикл: от поля до прилавка. В начале 2009 года АПХ «Мираторг» ввел в эксплуатацию крупнейшее и самое высокотехнологичное мясоперерабатывающее предприятие в РФ мощностью 2 млн голов в год. Особенностью предприятия является уникальный для России уровень роботизации и глубины переработки, который позволяет практически полностью перерабатывать свиную тушу и производить широкий ассортимент продукции — более 170 наименований. По уровню

применяемых инноваций и передовых технологий предприятие опережает подавляющее число зарубежных аналогов.

Для интеграции и управления современным оборудованием предприятия было оснащено комплексным специализированным отраслевым IT-решением немецкой компании CSB-System. «Мы выбрали CSB-System, потому что компания имеет многолетний опыт работы в мясной отрасли, а предлагаемое IT-решение имеет сильную отраслевую направленность», — говорит вице-президент АПХ «Мираторг» Александр Никитин. «К тому же мы неоднократно слышали положительные отзывы от других клиентов CSB-System», — добавляет он.

IT-решение CSB-System управляет всеми процессами нового производства и включает следующие модули.



Планирование и регистрация поставок живого скота

Все данные по каждой отдельной поставке регистрируются и сохраняются в системе CSB.

Управление данными боксов предубойного содержания

Информация обо всех находящихся в боксах предубойного содержания животных позволяет планировать процесс убоя и закладывать в систему его очередность.

Регистрация данных ветеринарного осмотра

Все данные ветеринарного осмотра о каждой туше регистрируются в системе непосредственно на линии убоя на трех специальных станциях.

Классификация полутуш

Система CSB присваивает каждой полутуше определенную категорию (согласно заданным параметрам), регистрируя при этом все необходимые для управления качеством данные.

Автоматическое управление подвесным складом полутуш

Полутуши, согласно присвоенным им категориям на этапе классифика-

ции, автоматически распределяются по складу полутуш.

Загрузка на холодильник осуществляется по принципу «одна категория = одна ветка». Система CSB позволяет быстро (гибко) изменить эту установку, что не требует дополнительного программирования.

Выгрузка полутуш на участок обвалки или непосредственно на продажу также происходит в автоматическом режиме.

Планирование разделки и предварительный расчет себестоимости

Интегрированные модули планирования и предварительного расчета себестоимости системы CSB позволяют планировать задания для участка обвалки. Планирование происходит в зависимости от видов разделки.

Регистрация данных на входе и выходе с участка обвалки с заключительным расчетом по партиям

На входе на разделку вызывает-ся заранее запланированное задание. Запланированный артикул автоматически выгружается с подвешного склада полутуш в цех разделки.

На двух полуавтоматических станциях выхода с разделки регистрируются фактические данные по каждой разде-



ланной партии. За ходом процесса разделки каждой партии осуществляется наблюдение в режиме онлайн. По завершению разделки каждой партии выполняются соответствующие количественные и стоимостные расчеты.

Интеграция линий этикетирования

Линии этикетирования интегрированы в систему CSB и автоматически ей управляются. Задания на этикетирование (как реальные заказы клиентов, так и плановые задания) направляются из системы непосредственно на линии. Фактические данные с линий ценовой



маркировки также поступают непосредственно в систему CSB, там же осуществляются их хранение и обработка.

Управление складом готовой продукции

Система присваивает готовому продукту определенный статус на складе и назначает место для его хранения. Она предоставляет информацию о состоянии всех запасов и автоматически контролирует их. CSB-System управляет перемещением продукции по складу и позволяет проводить инвентаризацию различными методами.

Мобильная комплектация заказов

Заказы клиентов напрямую регистрируются в системе CSB и автоматически подразделяются системой на различные зоны на складе. С помощью управления комплектацией заказов в системе CSB все направленные на комплектацию заказы выдаются на обработку. Они могут собираться с помощью радиотерминалов.

Продажи и конечный контроль

Перед отгрузкой товара каждая паллета контролируется еще раз. После получения одобрения распечатываются отгрузочные документы и счета.

Управление качеством

В интегрированном модуле управления качеством системы CSB осуществляется регистрация всех необходимых для управления качеством данных.

Прослеживаемость

Интегрированный модуль информационной системы о партиях предоставляет в любой момент времени информацию обо всем участвующем в производстве конкретного продукта сырье, а также о клиентах, которым была поставлена партия. ■

Секрет успеха заложен в системе

IT-решение для всего
Вашего предприятия



Используйте возможность
познакомиться со
специализированным
IT-решением для бизнеса
производственных и
торговых предприятий
мясной отрасли

Приглашаем Вас принять участие
в семинаре для предприятий мясной
отрасли с наличием процессов:

- убой скота
 - разделка/обвалка
 - переработка
- 28 и 29 января 2010 года в Москве

CSB-System в России:

197342, г. Санкт-Петербург
ул. Белоостровская 2, 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



CSB-System
INTERNATIONAL

Компания: «САФИ Консалтинг»

Каждый предприниматель желает знать...

В этот раз специалисты компании «САФИ Консалтинг» ответили на наиболее актуальные вопросы в области информационных технологий, аудита, кадровой политики и права.



Как правильно выбрать информационную систему управления предприятием для производства средних масштабов?

ОТВЕЧАЕТ

Гуторов Кирилл, директор по ИТ

При выборе информационной системы для обеспечения работы предприятия для начала необходимо определиться с критериями, по которым мы будем оценивать тот или иной программный комплекс. Критериями оценки являются: стоимость, масштабируемость (возможность расширять базу филиалов, подразделений и т.д.), поддержка (возможность доработки под заданные бизнес-процессы, наличие специалистов по обслуживанию данной системы на рынке труда и размеры их зарплат) и адаптированность системы под задачи бизнеса (наличие необходимых модулей с требуемым функционалом в базовых конфигурациях).

Разберем каждый из перечисленных пунктов.

Стоимость

Когда речь заходит о стоимости программы, мы должны понимать, что в общую сумму, которую придется заплатить за нее, войдет немало составных частей, таких как: сама программа, необходимое количество лицензий, доработка (если требуется), внедрение, поддержка (в некоторых случаях). Некоторые программные продукты, например Microsoft Dynamics требуют наличия в сети определенных вспомогательных средств, таких как MS SharePoint, MS SQL Server, которые несут в себе дополнительные затраты.

Масштабируемость

Часто на предприятии встает вопрос о возможности подключения к основной информационной системе новых подразделений (склады, магазины, дополнительные производства). Именно поэтому мы должны заранее понимать позволяет ли выбранная система быстро и без вложений

в доработку и закупку новых модулей расширять информационное пространство нашего предприятия.

Поддержка

На данный момент на рынке ИТ-продуктов существует множество решений, позволяющих управлять производством. От самых распространенных в РФ программ компании 1С до наиболее популярных в странах Европы решений от компании SAP.

Важно учитывать наличие специалистов и уровни их заработных плат на рынке труда нашего региона. Чем выше популярность информационной системы, тем легче найти специалистов, которые могли бы ее поддерживать и дорабатывать.



Адаптированность системы под задачи бизнеса

При выборе информационной системы необходимо понимать, какие бизнес-процессы необходимо обеспечивать (управленческий и налоговый учет, управление производством и складскими запасами, управление кадрами, взаиморасчеты с контрагентами и т.д.), какой должен быть функционал и какие данные будут храниться в базе. Большинство решений уже имеют специальные конфигурации под определенные сферы деятельности (производство, строительство, торговля и т.д.), но, как правило, каждое предприятие имеет свои «ноу-хау» в ведении того или иного процесса, свои схемы взаимодействия между подразделениями или отличия в ведении учета от общепринятых норм. Чем ближе функционал внедряемой системы к потребностям предприятия, тем меньше времени и средств будет необходимо вкладывать в ее доработку.

Процесс выбора информационной системы для управления предприятием достаточно трудоемкий, требующий детального анализа и взвешенности в принятии решения. Безусловно, этим должны заниматься профессионалы, имеющие опыт в разработке и внедрении таких систем, но любой руководитель должен понимать суть процесса и помнить о перечисленных выше основных критериях оценки.



Необходима ли печать на договоре, заключенном с контрагентом?

ОТВЕЧАЕТ

Сергей Григорьев,
руководитель отдела аудита ВЭД.

Ограничимся рассмотрением вопроса о необходимости печати в контрактах, заключаемых с коммерческими организациями, имеющими наиболее распространенные организационно-правовые формы: хозяйственные общества, государственные и муниципальные унитарные предприятия.

Законодательство Российской Федерации круглую печать юридического лица определяет в качестве обязательного атрибута для коммерческих организаций.

Законодательством установлены обязательные требования к форме и содержанию печати (они немногочисленны и несложны), а именно: печать должна иметь круглую форму, содержать полное фирменное наименование на русском языке и указание на его местонахождение (здесь и далее по тексту статьи мы будем говорить именно о круглой печати). Количество экземпляров печатей не ограничивается, также не требуется и регистрации оттиска печати в государственном учреждении. Какого-либо специального закона, регулирующего изготовление, хранение, использование и уничтожение печатей, существующее законодательство не предусматривает, поэтому по всем вопросам, связанным с обращением печати, необходимо сверяться с различными нормативными актами гражданского законодательства, основным из которых является Гражданский кодекс Российской Федерации (далее по тексту – Кодекс).



Итак, Кодексом установлены общие положения о договоре, в том числе положения о порядке его заключения. Контракт между юридическими лицами заключается в простой письменной форме (иной письменной формой сделки является нотариальная форма договора, но с точки зрения вопроса обязательности присутствия на документах оттиска печати организации действующее законодательство принципиальных различий между ними не делает), если иное не установлено законодательством или соглашением сторон. Договор может быть заключен либо путем его подписания сторонами, либо путем совершения действий по выполнению условий, указанных в предложении заключить договор, свидетельствующих, что предложение получено, а условия договора приняты.

Подписание договора может быть осуществлено составлением одного документа, подписанного сторонами, или обменом документами. При этом избранный сторонами способ обмена документами должен обеспечить возможность достоверно установить, что документ исходит от надлежащей стороны.

Действиями, подтверждающими согласие заключить договор, могут быть, например, следующие операции: отгрузка товаров, предоставление услуг, выполнение работ, уплата обусловленной суммы и т.п.

Общий порядок заключения договоров не предусматривает обязательное наличие оттиска печати на договоре. В то же время Кодексом предусмотрено, что законом, иными правовыми актами и соглашением сторон могут устанавливаться дополнительные требования к форме договора. К названному дополнительным требованиям, в частности, отнесено условие о скреплении договора печатью. Для дополнительных требований могут быть предусмотрены последствия не-

соблюдения этих требований, в противном случае, если такие последствия не предусмотрены, частично применяются последствия несоблюдения простой письменной формы, заключающиеся в лишении сторон права ссылаться на свидетельские показания.

Таким образом, оттиск печати на договоре в общем случае необязательный реквизит. Широко применяемая на практике процедура скрепления контрактов печатью в большей степени обязана своей популярностью обычаям делового оборота, сложившимся в предпринимательской среде. Однако печать в контракте становится необходимой в качестве дополнительного требования, если скрепление договора печатью обусловлено сторонами, участвующими в сделке (или правовым актом).



На нашем производственном предприятии (производство напитков), в связи со сложившейся экономической ситуацией в стране, происходит сокращение затрат на персонал. Подскажите, какими, на Ваш взгляд, доступными способами (и наиболее щадящими) можно минимизировать затраты?

ОТВЕЧАЕТ

Анна Соколова, директор по персоналу.

Для начала необходимо определить все затраты на персонал в настоящий момент и проработать каждую статью, применив все свое неординарное мышление и тонкое видение ситуации изнутри. Вот несколько примеров возможной минимизации затрат по некоторым направлениям.

Обучение персонала – без этого важного направления работы с персоналом многим компаниям просто не обойтись, но платить сторонним компаниям за тренинги и курсы средств нет, следовательно, развивайте внутреннее обучение. Это может быть и наставничество, и построение корпоративного университета. На сегодняшний день для компаний, которые не могут отказаться от обучения, это направление признается наиболее выгодным, а кроме того, внутреннее обучение – совместный труд всех руководителей и многих опытных работников, что отлично работает на формирование команды.

Подбор и адаптация. Наверняка, анализируя текучку персонала, многие руководители кадровых служб задумывались над тем, сколько денежных средств ушло на заработные платы работникам, не прошедшим испытательный срок, такие работники не успели принести ощутимую пользу компании, а деньги уже заплачены. Но вопрос: «Что может спасти нас от этого?» ответ один: необходимо выстроить процедуру подбора и адаптации персонала. При подборе необходимо четко выстроить систему выработки критериев отбора и методику оценки по ним, а при адаптации – критерии успешного прохождения испытательного срока и порядок работы с новичком для их достижения с применением различных методов: первичное обучение: самостоятельное, с помощью внутреннего тренера/преподавателя, возможно дистанционное; наставничество и т.д., может быть комбинация этих методов; а также систему оценки по результатам прохождения испытательного срока, которая может быть поэтапной. Все это на 100% не огра-



дит компанию от нерадивых новичков, но значительно сократит их количество и сроки их выявления, что позволит значительно сэкономить на их заработной плате.

Мотивация. Вот уж где экономить нельзя, но можно заточить мотивацию так, чтобы она работала на достижение целей компании.

Фонд оплаты труда. Прямое сокращения заработных плат нельзя назвать щадящим, но здесь, я думаю, все и так подтянуто до минимума, а ниже допустимой нормы заработных плат по рынку труда опускаться просто нельзя, иначе начнется отток квалифицированных ценных кадров. А вот над оптимальным распределением обязанностей между работниками подумать всегда будет не лишним, а уж в такой экономической ситуации как сегодня – просто необходимо. Согласитесь, что высокооплачиваемый специалист должен делать только работу в соответствии со своей квалификацией, а если у Вас в компании три юриста по 60 тыс. руб. – общий ФОТ отдела 120 тыс. в месяц. Если при этом 30% времени каждого из юристов занимает ксерокопирование документов и метание по нотариусам, то необходимо одного из них заменить помощником юриста за 30 тыс. руб., поручив ему всю несложную работу, а двум оставшимся юристам разделить между собой обязанности, требующие высокой квалификации, тогда ФОТ отдела будет составлять уже 90 тыс. руб. – налицо экономия 30 тыс. ежемесячно. Но как разобраться в работе каждого работника на предприятии? В этом Вам помо-

жет функционально-стоимостной анализ, результатом его проведения будет ответ на вопрос: «А все ли работают на столько, на сколько мы им платим?» А за анализом должно последовать управленческое решение вопроса по оптимизации численности работников без ущерба, а даже с пользой для компании. Такое решение будет интересно и в части мотивации: людей не будет раздражать работа, которая не соответствует их квалификации, каждый будет заниматься своим делом и получать от этого удовольствие.

В части производственного персонала, необходимо проанализировать загрузку каждого рабочего, и если будет выявлен простой в связи с технологической особенностью производства (например ожидание продукта труда смежного участка, которое ну ни как нельзя сократить), рассмотреть возможность совмещения профессий, сократив рабочих на тех участках, которые возможно перекрыть.

Если уж дела компании идут совсем плохо, но надежда есть, и квалифицированный персонал терять не хочется. Не прибегайте сразу к сокращению численности работников, рассмотрите вариант неполного рабочего дня. Это по сути то же сокращение ФОТ, но без потери работников и выплаты выходного пособия. Пример: в отделе пять работников с заработной платой 20 тыс. каждый. В месяц при 40-часовой рабочей неделе Общий фонд рабочего времени составит 800 часов и ФОТ – 100 тыс. руб. Если им сократить рабочий день на два часа, что для компании, в большинстве случаев, не так уж и критично, то неделя будет составлять 30 часов, в месяц Общий фонд рабочего времени будет 600 часов, а ФОТ составит уже 75 тыс.. Такая несложная арифметика дает нам возможность сократить ФОТ отдела более чем на один оклад без потери работников. А если провести грамотную разъяснительную работу с работниками, объяснить, что такой график вводится всего на несколько месяцев; мероприятия направлены на сохранение каждого работника, так как для компании важен и нужен каждый, то, я Вас уверяю, коллектив воспримет сокращенный рабочий день как шаг руководства навстречу работникам и будет работать с большей интенсивностью, чтобы за укороченный рабочий день успеть столько же, как и за обычный.



Должно ли предприятие платить НДС при страховании своих сотрудников и членов их семей по договору добровольного медицинского страхования, заключенному со страховой компанией?

ОТВЕЧАЕТ

Олег Аристов, руководитель юридического департамента.

В соответствии с п.п. 1 п. 1 ст. 146 НК РФ объектом обложения НДС признается реализация товаров (работ, услуг) на территории РФ, в том числе реализация предметов залога и передача товаров (результатов выполненных работ, оказание услуг) по соглашению о предоставлении отступного или новации, а также передача имущественных прав.

Кроме того, реализацией товаров, а соответственно и объектом обложения НДС признается передача права собственности на товары, результаты выполненных работ, оказание услуг на безвозмездной основе.



Предприятие заключило договор добровольного медицинского страхования своих сотрудников и членов их семей со страховой компанией и произвело оплату страховых платежей (вознаграждения), взносов страховой компании.

В соответствии со ст. 927 ГК РФ по договору добровольного страхования страховая организация выступает страховщиком, с одной стороны, а предприятие выступает страхователем, с другой стороны.

В соответствии со ст. 4 Закона РФ от 28.06.91 № 1499-1 «О медицинском страховании граждан в Российской Федерации» договор медицинского страхования представляет собой соглашение между страхователем и страховой медицинской организацией, на основании которого медицинская организация обязуется организовывать и финансировать предоставление застрахованному контингенту медицинской помощи определенного объема и качества или иных услуг по программам обязательного медицинского страхования и добровольного медицинского страхования.

Иными словами, непосредственно оказывает услуги застрахованному контингенту именно страховая медицинская организация, а не предприятие. В данном случае перечисление страховых платежей не считается реализацией услуг по страхованию своим сотрудникам и членам их семей, а следовательно, не облагается НДС.

Эти выводы также подтверждаются положением в п.п. 7 п. 3 ст. 149 НК РФ, в котором установлено, что услуги по страхованию не облагаются НДС. **КС**



prodosfera.com
ИНФОРМАЦИОННЫЙ
ПОРТАЛ



УПАКОВКА/ УПАК ИТАЛИЯ 2010

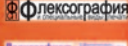
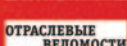
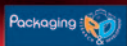
18-я международная специализированная выставка
Машины и оборудование для производства упаковки.
Упаковочные машины. Машины для производства и упаковки
кондитерских изделий. Упаковочные материалы, тара,
вспомогательные упаковочные средства. Логистика

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

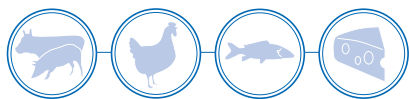
000 «Мессе Дюссельдорф Москва»
123100 Москва
Краснопресненская наб., 14
Тел.: +7 (499) 795 2964
(495) 605 1100
Факс: +7 (499) 795 2940
(495) 605-7207
E-mail: KleymanS@messedi.ru
www.messe-duesseldorf.ru



Рецепт Вашего успеха



Компания SCHALLER LEBENSMITTELTECHNIK® предлагает новое поколение эмульгаторов и функциональных добавок для производства консервов. Вкусные и нежные печеночные паштеты в консервных банках, приготовленные по новой технологии с применением волокон PFX, придутся по вкусу Вашим покупателям. Смесь волокон PFX характеризуется высокой термостабильностью. В отличие от традиционных волокон, PFX не отдает гидратированную воду и хорошо связывает большое количество жира и влаги. Наши специалисты охотно проконсультируют Вас по всем вопросам, связанным с производством аппетитных мясных продуктов.



STAR-MIX®
Meat Technology GmbH by

SCHALLER®
TECHNOLOGY

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