

мясная сфера



Золотое руно России

Овцеводство имеет особую значимость для агропромышленного комплекса многих регионов страны. В то же время за последние годы спрос на баранину, особенно молодую, ощутимо возрос, она стала незаменимым продуктом питания для многих россиян.

23



Попасть в десяточку

В ноябре прошлого года в Ростовской области состоялось открытие Семикаракорского мясоперерабатывающего комбината ГК «Оптифуд». Ввод нового предприятия приблизил «Оптифуд» к осуществлению поставленной цели – войти в десятку лидеров отрасли.

36

Натуральные оболочки в зеркальном отражении

В 2008 году цены на натуральные колбасные оболочки постоянно росли, и товара не хватало, особенно говяжьих синюг. Прошлый год, напротив, характеризовался снижением цен от месяца к месяцу и излишками отдельных позиций оболочек, среди которых говяжьи синюги – неоспоримые лидеры.

52

Вернемся к нашим баранам

Как изменятся отношения сетей и поставщиков с появлением Закона о торговле? Где найти точки соприкосновения и возможности для сотрудничества? И какие альтернативные каналы сбыта продукции и формы торговли имеются в распоряжении производителей? /стр. 8.

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

АГРО

www.agroprod mash-expo.ru

ПРЕД

11—15
ОКТАБРЯ 2010

МАШ

ПЕРВЕНСТВО
В ИННОВАЦИЯХ

Центральный выставочный комплекс
«Экспоцентр»
Москва, Россия



UFI
Approved
Event



ТПП РФ



 **ЭКСПОЦЕНТР**
МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВЫСТАВКИ И КОНГРЕССЫ
МОСКВА

Организатор:
ЗАО «Экспоцентр»
При содействии:
Министерства сельского хозяйства РФ
Под патронатом:
ТПП РФ
Правительства Москвы



АМИЛЕН - термоформовочные и покровные плёнки из Германии

www.logosltd.ru

Немецкое качество:

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

Особые свойства:

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

Широкие возможности:

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

Санкт-Петербург
(812) 334-21-21

Москва
(495) 784-67-18

Челябинск
(351) 792-29-20

Ростов-на-Дону
(863) 223-22-44

19-я международная выставка продуктов питания и напитков

Весь мир питания



Специализированная выставка

Мясо и Птица



14 - 17.09.2010

Москва, ЦВК «Экспоцентр»



Организатор:



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

www.world-food.ru

НОВЫЕ HVF 658/HVF 660: БЕСПОРИСТАЯ СТРУКТУРА КОПЧЕНЫХ, ПОЛУКОПЧЕНЫХ И ВАРЕНЫХ КОЛБАС И КОЛБАСНЫХ ИЗДЕЛИЙ:

ДОЛОЙ ВОЗДУХ. ДАЕШЬ КАЧЕСТВО!



ПОЛУКОПЧЕНАЯ КОЛБАСА
ВАРЕНАЯ САЛЯМИ
КОПЧЕНАЯ КОЛБАСА
ПОЛУКОПЧЕНЫЕ
КОЛБАСНЫЕ ИЗДЕЛИЯ

БЕЗ НАЛИЧИЯ
ВОЗДУШНЫХ
ПУСТОТ

handtmann
Идеи с будущим

HVF 658 / HVF 660

Новые высоковакуумные шприцы:

- для полукопченых колбас
- для вареной салями
- для копченых колбас
- для полукопченых сортов колбас, сарделек и сосисок
- для колбасных изделий

Благодаря оптимальному удалению воздуха новыми высоковакуумными шприцами handtmann HVF 658 / HVF 660 производятся абсолютно беспористые, компактные полукопченые колбасные продукты. Несомненную выгоду приносит новая высоковакуумная техника handtmann также при изготовлении вареной салями, копченых и варено-копченых сортов колбас, сарделек и сосисок. **Запросите дополнительную информацию с фактами.**

HVF 658 / HVF 660. Долой воздух. Дашь качество!



Преимущество в качестве продукции

- Первостепенное качество с четкой, несмазанной структурой среза и полное удаление остаточного воздуха. Вследствие этого более длительный срок хранения и безупречный вид также и в упаковке.



Высокая производительность

- Высокая производительность благодаря превосходному всасыванию наполняемого фарша и непрерывному наполнению без простоев.



Преимущество в эффективности

- Очень хорошая точность порционирования и веса за счет правильно рассчитанной подачи. Оптимальное удаление воздуха позволяет сократить время созревания готового продукта и сохранить вес для продажи изделий.



Преимущество в производственных затратах

- Компактная и универсально применяемая система при простом использовании и незначительных расходах на содержание.

Albert Handtmann
Maschinenfabrik GmbH & Co. KG

Hubertus-Liebrecht-Str. 10-12
D-88400 Biberach/Riss
Deutschland
Tel.: + 49 (0) 73 51 / 45 - 0
Fax: + 49 (0) 73 51 / 45 - 15 01
info.machines@handtmann.de
www.handtmann.de

handtmann
Идеи с будущим

содержание

	отрасль	18	
Особенности российского бизнеса		22	
крупным планом			Золотое руно России 24

Участники рынка ожидают, что в этом году ассортимент сетей продолжит сокращаться, брендованных товаров станет меньше, вырастет доля продуктов под собственными торговыми марками сетей. Возможно, ритейлу даже придется пересмотреть существующие долгосрочные отношения с поставщиками брендованной продукции и перейти на краткосрочные контракты.

8

тема номера	This game has no name	8
отрасль /события и факты	Новости	18
	Особенности российского бизнеса	20
/крупным планом	Золотое руно России	24
/тенденции	Замороженные полуфабрикаты: рынок в условиях кризиса	28
компании /события и факты	Новости	30

компании /стратегия	Попасть в десяточку	36
/организа- ция бизнеса	Экспорт мясной продукции в период кризиса	40
производство /оборудование	Как не ошибиться при выборе волчка	41
	Уроки производства в экстремальных условиях	46
	Группа INTERMIK: полная гамма оборудования для бойни	48

содержание

компании
Попасть в десяточку
ингредиенты

30
36

Белки: решение проблемы низкого качества сырья

58

Благодаря «Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 годы» сохранение традиционных отраслей животноводства, в том числе овцеводства и козоводства, приобрело государственное значение и господдержку.

24

52

Оставим в стороне экзотические конструкции, предложенные молодыми изобретателями или разработанные непрофильными предприятиями, которые не имеют многолетней практики, и более подробно рассмотрим, как влияют конструктивные особенности основных узлов, из которых состоят практически все традиционные волчки, на качество измельчения.



производство
/оборудование

Промышленный убой

50

/упаковка
и оболочка

Натуральные оболочки в зеркальном отражении

52

«Логос» представляет новинки

57

производство
/ингредиенты

Белки: решение проблемы низкого качества сырья

58

консалтинг
/право

Земля как базовый актив агропромышленных предприятий

62

мясная сфера

№1 (74) 2010

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

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

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

Издатель:
ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ «СФЕРА»

Генеральный директор:
Алексей Захаров

Руководитель коммерческого
департамента:
Ольга Паленова
palenova@sferamagazine.ru

Выпускающий редактор:
Виктория Загоровская
meat@sferamagazine.ru

Реклама:
Виктория Паленова
v-palen@sferamagazine.ru

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

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

Обложка:
Марьяна Успенская
Журнал распространяется
на территории России
и стран СНГ.
Периодичность – 6 раз в год.

Использование информационных
и рекламных материалов журнала
возможно только с письменного
согласия редакции.
Все рекламируемые товары имеют
необходимые лицензии и сертификаты.
Редакция не несет ответственности
за содержание рекламных материалов.

Материалы, отмеченные значком **P**,
публикуются на коммерческой основе.
Мнение авторов не всегда совпадает
с мнением редакции.

Отпечатано в типографии «Акцент-принт».
Подписано в печать: 18.01.10.
Тираж: 5000 экз.





Челом бьем

Обычай идти со своими проблемами к первому лицу государства отличается от прочих русских традиций прежде всего своей долговечностью.

Проблема заключается лишь в том, что число желающих «бить челом» всегда было большим и постоянно увеличивалось. В итоге челобитные стали играть своеобразную роль: жалобщики надеются на исполнение просьб, федеральные власти извлекают из писем компромат на региональных чиновников, а службы, ответственные за обработку обращений, неизменно рапортуют об увеличении их потока.

Современное правительство, говорил когда-то Рональд Рейган, не решает проблем, оно финансирует их.

Противостояние ритейла и производителей продуктов питания с принятием многострадального Закона «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в РФ» не закончилось. Компромиссный вариант не устраивает не только сетевую торговлю, но и производителей, ради которых он вроде бы задумывался. Как сообщает газета «Ведомости», даже появилась конспирологическая версия, что закон пролоббировали представители региональных бизнес-элит, которым одинаково невыгодно появление на их местечковых рынках что федеральных поставщиков, что сетей: цену сбивают.

Бог с ним, с законом: в России, как известно, законы читают лишь законодатели, а исполняют лишь умалишенные.

Не благодаря, а вопреки закону в начавшемся году сотрудничество сетей и дистрибьюторов должно стать совершенно иным. Ведь, как сказал Жан-Жак Руссо, «торговля обеспечивает богатство, а сельское хозяйство – свободу». Так давайте жить не по принципу «с паршивой овцы хоть шерсти клок», а вместе искать точки соприкосновения, которые позволят построить длительные взаимовыгодные отношения между производством и торговлей.

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

Автор:



Виктория
Загоровская

Закон о торговле, призванный поменять правила игры на продовольственном рынке, подписан 29 декабря Президентом России Дмитрием Медведевым и вступает в силу с 1 февраля.

Вернемся к нашим баранам

Как изменятся отношения сетей и поставщиков с появлением закона? Где найти точки соприкосновения и возможности для сотрудничества? И какие альтернативные каналы сбыта продукции и формы торговли имеются в распоряжении производителей?

Овчинка выделки не стоит

Две противоборствующие стороны – торговые сети и производители – так долго и яростно лоббировали свои интересы, что победителей в этой битве не оказалось. И те и другие отмечают, что множество оговорок, сопровождающих положения закона, делают его запутанным, невнятным и трудновыполнимым.

По мнению экспертов, большинство ограничений мало отразится на рабо-

те продуктовых сетей. Даже запрет расширяться на рынке любого регионального образования, а с 1 июля – также в рамках городских и муниципальных округов, где сети имеют долю больше 25%, на их развитии в ближайшее время существенно не скажется. Методики расчета объема реализации в границах муниципального района и городского округа просто не существует, ее поручено разработать Федеральной антимонопольной службе, не обозначены внятно и сами границы.

Наиболее существенное ограничение – обязанность расплачиваться с поставщиками в строго ограниченные сроки (от 10 до 45 дней в зависимости от срока годности товара), так как повлечет за собой сокращение оборотных средств. Кроме того, крупным сетям бу-

дет сложно подготовить всю необходимую документацию в короткие сроки и они начнут оформлять накладные задним числом.

Ограничение сроков возврата средств повредит также производителям и поставщикам, которые имеют возможность дешево привлекать капитал. Раньше они предпочитали подождать, но получить больше, а теперь закон требует, чтобы это произошло в короткий срок. Значит, сеть просто заплатит им меньше.

Запрет включать в договоры поставки все виды бонусов (в том числе за место на полке, листинг), кроме премии за объем, которая не должна превышать 10% – мера, ущерб от которой сети могут свести к нулю. Например, увеличив торговую наценку, оформляя по-

В чем преимущества

присвоения товарам индивидуальных марочных названий? Основное преимущество в том, что фирма не связывает свою репутацию с фактом восприятия или невосприятия рынком конкретного товара. Если он потерпит неудачу, это не нанесет никакого ущерба имени фирмы.

Филип Котлер

лучение этих средств за какие-то другие виды услуг или перевода платежи в компании, формально не связанные с главным юридическим лицом.

Для поставщиков затраты на общение с сетевыми компаниями останутся на прежнем уровне. Освободившись от уплаты высоких бонусов, они будут вынуждены по требованию сетей снижать закупочные цены. Но важнее другое: мелкие и средние игроки лишились возможности за счет «входного билета» – первичной платы за размещение товара на полках магазинов, убеждать сети в том, что с ними можно работать.

This game has no name

Потребительский рынок России за год изменился до неузнаваемости. Как производители, так и ритейл осознали реальность финансового кризиса, «затянули пояса» и начали искать выход.

Стремление покупателей экономить на продуктах питания дало толчок развитию концепций, ориентированных на выставление самой низкой цены, – дискаунтеров и гипермаркетов. Некоторые торговые сети объявили о смещении фокуса в развитии от су-

пермаркетов к более «народным» форматам.

Для снижения издержек многие из них пошли на существенное сокращение ассортимента.

В период падения спроса на дорогие товары продуктовый ритейл значительно активизировал работу с товарами под собственными торговыми марками (СТМ). Работа с СТМ стала для многих сетей одним из стратегически важных направлений развития на 2010-2012 годы.

Сегодняшним лидером по СТМ называют «Копейку», где частная марка («Ромашкино») занимает около 18% от оборота сети. В «Магните» доля СТМ достигает 12%, в «Ашане» – 10%, в «Ленте» – около 9%, в МЕТРО Кэш энд Керри – примерно 7%. Продукция под private label в обороте лидера российского розничного рынка X5 Retail Group (сети «Карусель», «Перекресток» и «Пятерочка») равна приблизительно 5%: в «Пятерочке» 15%, в Перекрестке более 6%, в гипермаркетах – 2%.

Производство товаров под собственными торговыми марками сетей выгодно и производителю и ритейлу. Такие продукты стоят на 10-20% дешевле, чем аналогичные, но под маркой производителя: ведь в данном случае последний не тратится на маркетинг, имеет гарантированный сбыт и загрузку мощностей, при этом выступает ис-

ключительно в качестве подрядчика. Впрочем, и сама сеть не вкладывается в маркетинговое продвижение, ведь конечная цель – предложить покупателю более выгодную цену.

Кстати, согласно исследованию Департамента консалтинга РБК, в 2009 году мнение потребителей о качестве товаров СТМ значительно изменилось по сравнению с докризисным периодом: 47% полагают, что они обладают оптимальным соотношением «цена-качество» (в 2008 году – около 30%).

Развитие private label в России упирается в проблему производства. Если на Западе обслуживанием сети в основном занимаются небольшие местные компании, которые целиком сосредотачиваются на СТМ, то в нашей стране ими являются ведущие игроки рынка, занимающие частной маркой сети собственные пустующие мощности. Часто производители договариваются с сетями о том, что будут делать их марку за то, что сеть поставит на полку и собственную марку производителя.

При этом когда компания начинает производить чужой бренд, у нее снижается мотивация жестко контролировать качество продукции. Контроль по сути ложится на плечи ритейла.

Участники рынка ожидают, что в этом году ассортимент сетей продолжит сокращаться, брендированных товаров станет меньше, вырастет доля продуктов под собственными торговыми марками сетей. Возможно, ритейлу даже придется пересмотреть существующие долгосрочные отношения с поставщиками брендированной продукции и перейти на краткосрочные контракты.

В такой ситуации реализация производителями адекватной стратегии повышения доли частных марок в товарном ассортименте, а также производство СТМ по заказам сетей открывает широкие возможности для совместной работы. Главное, принимая решение, не забывать про минусы, самые очевидные из которых – невозможность выйти со своей маркой в другие магазины, низкая, на уровне 5-7%, рентабельность.

Больше всего в выпуске СТМ заинтересованы новые игроки, которым важ-

но выйти на рынок, наладив партнерские отношения с той или иной сетью, а также крупные и средние компании, так как у них появляется возможность увеличить объем производства.

Настоящие герои идут в обход

По мере роста влияния сетей производители ощущали себя все более беззащитными. Сегодня не попасть в сеть означает серьезно осложнить процесс реализации готовой продукции.

Но сети – это только один из множества каналов продвижения, и не всегда самый эффективный для того или иного товара.

Например, единственной стороной, выигрывающей от принятия нового закона о торговле, стали мелкие магазины. Если сдерживать развитие современных сетей, в более выгодном положении окажутся именно магазины, которые предлагают устаревший формат.

По мнению ряда аналитиков, будущее именно за такими торговыми новациями. Они уверены, что интерес потребителей к маленьким дешевым магазинам и рынкам будет только расти. Сети же неизбежно столкнутся с серьезными трудностями, связанными с тем, что площади у них большие, а предлагать на них покупателям в условиях, когда спрос опускается в самые дешевые сегменты продовольственного рынка, будет нечего.

Плюсы небольших одиночных магазинов в том, что на них поставщик зарабатывает больше, чем на сетях, но там и цены для потребителя выше. Конечно, сети – это большой заказ, один клиент, более качественный сервис. Да и затраты на доставку продукции ниже. Представьте: либо вы везете 10-15 кг колбасных изделий в универсам у дома, либо отправляете тонну в гипермаркет. Единственно верное решение – создать определенный баланс

	Компания	Чистая выручка (млн. долл.) 2008	Доля в ТОП-10	Доля в общем объеме рынка, 2008
1	X5 Retail Group	8 844	26,1%	4,0%
2	Магнит	5 326	15,7%	2,4%
3	Метро	5 077	15%	2,3%
4	Ашан	4 983	14,7%	2,2%
5	Лента	2 040	6%	0,9%
6	Дикси	1 923	5,7%	0,9%
7	Копейка	1 890	5,6%	0,9%
8	Седьмой континент	1 549	4,6%	0,7%
9	Виктория	1 228	3,6%	0,6%
10	О'кей	1 053	3,1%	0,5%

Источник: Business Analytica

между несколькими каналами сбыта, учитывая специфику каждого.

Об уникальном в своем роде проекте – открытии интернет-магазина колбасных изделий и мясных деликатесов – заявила в сентябре прошлого года компания «ЭЛИТПРОДУКТ». Теперь жители Петербурга могут приобрести их не только в магазинах, но и заказав на сайте компании. Ассортимент продукции, представленный на полках виртуального магазина разнообразен: вареные, полукопченые, варено-копченые и сырокопченые колбасы, сосиски, сардельки, ветчины, паштеты и мясные деликатесы мясокомбинатов «Дымов» и «Велком».

Казалось бы – чем не подспорье? Только есть два «но»: такой бизнес возможен исключительно в городах-миллионниках и обороты здесь очень небольшие. Такие проекты сегодня – прерогатива крупных мясокомбинатов.

Интернет-магазин в большей степени является видом услуги, рекламной акцией производителя, направленной на уменьшение времени обработки заказов уже имеющихся клиентов. Имея возможность купить продукт, не выходя из дома, клиент экономит время, а поставщик – деньги.

Если Интернет с трудом можно считать прямым каналом сбыта, то его возможности как инструмента рекламы и маркетинга практически безграничны. Контекстная реклама, медийная реклама, собственные сайты поставщиков и производителей, торговые площадки, доски объявлений на специализированных сайтах...

Например, в декабре в Пермском крае начала работу электронная торговая площадка агропромышленного комплекса. Электронная торговля осуществляется в формате доски объявлений с функцией выставления встречных коммерческих предложений. Разместить объявление купли-продажи на торговой площадке АПК могут товаропроизводители края, коммерческие фирмы и физические лица.

Борьба за независимость

Условия кризиса и сложности сотрудничества с ритейлерами заставили производителей искать новые формы дистрибуции. И здесь «на коне» те, у кого есть возможность открыть свои фирменные магазины.

Гендиректор ООО ПК «Петербург-женка» Александр Вихорев, например, вернул из забытого прошлого автолавки, с которых компания торгует мясными деликатесами. Цены в таких автолавках ниже, чем в сетях на 50-60 руб. По его словам, фирменная торговля имеет ряд преимуществ: мобильность и доступность, экономическая целесообразность и реклама, хороший канал сбыта продукции и поддержка бренда производителя. Правда, чтобы развивать свою розничную сеть, пусть даже в таком простом варианте, предпринимателям необходимо запастись терпением: требования, предъявляемые администрацией города к торговле на колесах, очень серьезные, немало проверяющих организаций, способных свести на нет все усилия.

Возможность создания собственной розничной сети рассматривает один

Показатели (с учетом НДС) 2008 г.	млрд. долл.	%
Объем российского розничного рынка	557,36	100
Объем рынка продовольственных товаров	252,3	45,26
Объем рынка 10 крупнейших ритейлеров в России	33,9	15,6

Источник: X5 Retail Group

Не проспять смену плана!



Food Business Russia 2010
*главный деловой съезд
продовольственного рынка России*

4-5 февраля 2010, Москва

Регистрация участия: (495) 785-22-06, 785-22-08

www.b2bcg.ru

***все участники цепочки поставок:
главы розничных сетей, дистрибьюторов, производителей
товаров повседневного спроса и фармпрепаратов.***

из крупнейших российских производителей и переработчиков мяса ОАО «Группа Черкизово». Скорее всего, компания будет открывать магазины, так как покупать их не имеет смысла. Рассматриваются различные форматы торговых точек: отдельные монобрендовые магазины, специализированные отделы и т. д.

Создавать проект под собственным брендом «Черкизово» планирует, ориентируясь на опыт работы сети магазинов «Мясновъ» в Москве, при развитии которой выступает стратегическим партнером.

В 2009 году «КОМОС ГРУПП» начал активно развивать собственную розничную сеть – вслед за развитием производства. При этом руководство компании отмечает, что издержки на реализацию через собственные каналы не должны превышать издержки по реализации через другие сети.

Кроме того, в планах «КОМОС ГРУПП» – создание региональных представительств и заключение унифицированных дилерских договоров. У компании уже есть проект под названием «КОМОС-Пермь»: пока через этот канал продается яйцо, в дальнейшем будет реализовываться молоко и мясо.

В октябре стало известно о намерении пермского Агрохолдинга «Ашатли» открыть сеть розничных магазинов «Мясной базар», специализирующихся на реализации охлажденного мяса. Первый магазин запущен в Краснокамске. На 2010 год запланировано открытие еще пяти точек, в том числе в Перми. Магазины будут работать по системе самообслуживания. В ассортимент войдут говядина, свинина, баранина, перепела, крольчатина, медвежатина, ведутся переговоры о поставках страусятины и дичи из охотхозяйств.

В Красноярске в декабре открылся первый магазин томского агрохолдинга ЗАО «Аграрная Группа». По словам руководства, за три года существования в Томске сеть «Мясной Ряд» наработала собственные стандарты, традиции и культуру. Открытие торговой точки – начало создания фирменной сети магазинов в Красноярске. На торговых площадях представлены охлажденное и замороженное мясо, колбасы и полуфабрикаты торговых марок «Свинокомплекс «Томский», «Бутербродница», «Дорогомиловские деликатесы» и «Жарька-Варька».

И овцы целы, и волки сыты

Конечно, всегда можно найти альтернативное решение, начать прокладывать собственный путь развития. Став владельцем магазинов, понять, что требования представителей сетевой торговли были не лишены смысла, более того – полностью экономически обоснованы. В равной мере разделить обе точки зрения, увидеть плоскость, в которой возможен конструктивный диалог между поставщиками продуктов питания и розничными торговыми сетями. И начать искать компромисс внутри себя.

Сегодня большинство переговоров проигрывается производителями еще на начальном этапе, задолго до входа в сеть. Между тем у ритейла и производителя – общие цели и задачи, объединившись для достижения которых они обеспечат взаимный успех бизнесов. Для того чтобы начать говорить на одном языке, поставщику необходимо, прежде всего, переориентировать свое мышление и направить действия на выполнение запросов конечного потребителя. Тогда торговые сети автоматически станут от него зависимыми.

Сети понимают, что гораздо больше можно заработать, если торговать не пространством, сдавая полки производителям и теряя контроль над ассортиментом, а нужной покупателю продукцией. В большинстве случаев они сами заинтересованы в сотрудничестве с местными

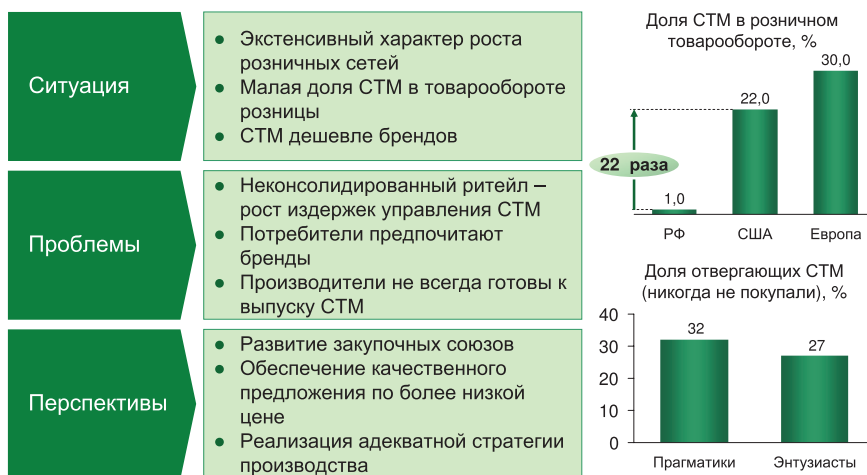
компаниями – ведь покупатели любят их продукцию и вряд ли пойдут в гипермаркет, где не будет товаров, к которым они привыкли.

Важно перестроить основные принципы работы с сетью. Обеспечить переход от просительных интонаций к диалогу равных партнеров, которые сообща работают над улучшением качества товара и эргономичности упаковки, проводят маркетинговые исследования, свидетельствующие об экономической эффективности реализации товара... И самое сложное – начать доверять друг другу. Длительная история взаимоотношений привела к тому, что производитель и торговля испытывают определенные психологические трудности в том, чтобы «раскрыть карты» и вместе работать на благо себе и потребителям. Для этого одновременно с бизнес-диалогом необходимо выстраивать дружеские личностные отношения.

Не стоит забывать, что «Рафаэль получил заказ на роспись Ватикана не потому, что был великим художником, а потому что его дядя был папским архитектором».

Сетям и производителям предстоит пройти большой путь, чтобы научиться взаимодействовать в новых условиях. Выполнение вышеперечисленного позволит поставщикам успешно сотрудничать с торговыми сетями, что приведет к улучшению финансово-экономических показателей, росту оборота и прибыли.

Консолидация усилий региональных ритейлеров при выпуске СТМ и изменение предпочтений потребителей позволят существенно увеличить их долю в товарообороте



Источник: компания SPAR Russia



Петр Костыгов,
директор по управлению
частной торговой маркой
компании «Лента»:

– Развитие СТМ в России, даже в самом «сетевом» городе страны Санкт-Петербурге, находится на начальном этапе. Данный этап характеризуется развитием товаров СТМ преимущественно нижнего ценового сегмента. Ряд сетей создает также бренды-имитаторы. Планы по созданию товаров СТМ верхнего ценового сегмента перечеркнул финансовый кризис.

В нашем ассортименте представлено два основных бренда СТМ: 365 ДНЕЙ – товары нижнего ценового сегмента, с минимальной ценой среди возможных аналогов (entry price product) и ЛЕНТА – товары среднего ценового сегмента, аналоги лидеров рынка с сопоставимым набором потребительских свойств.

Мы реализуем как продовольственные, так и непродовольственные товары. Товары private label food в сегодняшнем ассортименте сети превышают 525 единиц. Доля товаров под частными марками «Лента» и «365 дней» возросла с 5% в январе 2008 до 8,26% по итогам 9 месяцев 2009 года. К концу 2009 года мы планируем увеличить этот показатель до 9%.

Всего товары под частной маркой производят для нас около 100 предприятий, из которых примерно 30% имеют локальный и региональный статус. На Северо-Западный регион и Москву приходится 70 производителей, на другие регионы – 29. По мере развития сети гипермаркетов в регионах сотрудничать с «Лентой» начинают все больше местных производителей.

Если говорить о мясной продукции, мы успешно работаем с такими крупными компаниями, как «Талина» (торговая марка «Атяшево»), Великоновгородский мясной двор, агрофирма «Птицефабрика Сеймовская», птицефабриками «Боровская», «Волжанин», и рядом других предприятий.

При определении доли частных марок в товарном ассортименте необходимо учитывать, что большинство покупателей товаров среднего ценового сегмента имеют приверженность к определенным брендам и вряд ли станут менять свои предпочтения. Однако часть все же ищет возможность сэкономить, и тут частные марки очень кстати, особенно на фоне повышения цен на основные продукты питания.

К участию в тендере на производство и поставку товаров под ЧТМ приглашаются все поставщики, информация о которых доступна в открытых источниках. Однако существует ряд критериев, которые учитываются при при-

нятии решения о работе с тем или иным производителем. Основопологающим, как на этапе выбора поставщика, так и на протяжении всего времени представленности товара на полке, является обеспечение качества продукции. Мы осуществляем контроль качества в независимых аккредитованных экспертных лабораториях на предмет соответствия ГОСТ/ТУ/СанПин, а также проводим аудит производства на предмет соответствия стандартам ИСО/ХАССП/IFS/СанПин. Кроме того, учитываются экономические показатели и логистические возможности предприятия.

Если поставщик и покупатель видят, что товар необходим, договориться несложно. Но если ассортимент поставщика сети неинтересен – не соответствует позиционированию сети, потребностям ее покупателей или матрица по данной подкатегории уже заполнена, ему будет отказано на этапе переговоров.

Важно понимать, что каждый контракт подразумевает экономическую эффективность. Говорить о том, что наши требования оторваны от действительности, не приходится. Все-таки рынок розничной торговли очень конкурент-

ный, и мы не можем позволить себе отталкиваться только от собственных, внутренних факторов и не реагировать на общую ситуацию на рынке. Между тем ценовая политика поставщиков может быть совершенно разной: у кого-то выработана четкая стратегия вывода товара на рынок, его продвижения, конкретные критерии формирования цены, а у кого-то цена просто основана на себестоимости товара. И при этом поставщик может четко стоять на своей цене. Многое зависит от менеджмента компании-поставщика.

Бизнес строят люди. Ошибки допускают как ме-

неджеры и специалисты, которые ведут переговоры, так и компании-поставщики. Потому здесь крайне важен профессионализм, накопленные знания и навыки.

Мы всегда ждем, что поставщики вместе с нами будут делать все от нас зависящее для того, чтобы соответствовать требованиям покупателя: поддерживать высокое качество товаров, проводить разумную ценовую политику, своевременно поставлять товар в сеть.

Производство и развитие СТМ интересно всем, не только сетям. Для потребителя – это более привлекательная цена, стабильное контролируемое качество товара. Для производителей – увеличение товарооборота, а значит снижение себестоимости собственной продукции, без затрат на продвижение, загрузка производственных мощностей. Наконец, для ритейлера – увеличение товарооборота, лояльности покупателя, большая доходность в среднем и верхнем ценовых сегментах.

Главное, чего не хватает проектам private label отечественных ритейлеров, – системность подхода. Крупнейшие операторы рынка уже ввели системы категорийного ме-

Главное, чего не хватает проектам private label отечественных ритейлеров, – системность подхода. Крупнейшие операторы рынка уже ввели системы категорийного менеджмента, которые только нужно адаптировать к ЧТМ. Но для многих препятствием для работы в этом направлении стал кризис.

неджмента, которые только нужно адаптировать к ЧТМ. Но для многих препятствием для работы в этом направлении стал кризис.

Основные стратегии private label отечественных сетей, как и иностранных – это продвижение брендированных товаров, не связанных с названием сети (таких как «365 дней»), или продвижение товаров по пате в нижнем ценовом сегменте и брендов, одноименных с названием сети, в среднем. Следующий этап – производство товаров верхнего ценового уровня – активно осуществляется западными сетями.



Оксана Токарева,
руководитель отдела корпоративных
и внешних коммуникаций
METRO Кэш энд Керри:

– METRO Кэш энд Керри запустила проект частных марок еще в начале 1970-х. В России они появились в 2001 году, с приходом компании на рынок, и стали одним из наиболее успешных проектов.

Сегодня ассортимент товаров METRO Кэш энд Керри насчитывает около 30 тыс. наименований. Доля собственных брендов составляет примерно 7%. Наиболее широко представлены продукты питания, однако можно найти и ряд непродовольственных товаров.

Собственные бренды представлены в различных ценовых сегментах, начиная от базового и до А-брендов. Наиболее известные среди них: ARO (бренд «оптимальной» цены для широкой линейки базовых продуктов), Ногеса-Select (профессиональная продукция для представителей ресторанного и гостиничного бизнеса, общественного питания), H-line (профессиональная продукция, ориентированная на потребности клиентов в области гостиничных услуг), Fine Food (продукты питания высокого качества по конкурентоспособной цене), Rioba (новый бренд для гостиничного бизнеса, предлагающий кофе, аксессуары для кофе и сопутствующие товары, созданные с использованием специальных рецептур и с учетом новейших тенденций в области гастрономии).

Как показали наши исследования, наиболее эффективно производство СТМ в продовольственных товарных группах, в частности консервах и кондитерских изделиях. Яркая иллюстрация – уверенное первое место плодоовощной кон-

сервированной и молочной продукции марки ARO в общем объеме продаж товаров своей группы.

Собственные марки METRO Кэш энд Керри производят более 340 компаний. Список стран-поставщиков широко интернациональный, как и сама наша компания, – от Италии, Испании и Германии до Китая и т.д. Производимая в одной стране продукция часто поставляется в другие страны присутствия компании. Однако большинство продовольственных товаров, продаваемых в России, производятся в самой стране, при этом их доля постоянно увеличивается. А вот непродовольственные товары собственных брендов METRO в основном импортируются.

Все собственные бренды проходят строгий контроль качества, отвечающий требованиям российского законодательства, международным стандартам качества и безопасности продуктов. Для производства СТМ мы выбираем надежных поставщиков, хорошо себя зарекомендовавших на рынке, предпочитая работать пусть с меньшим количеством компаний, но обязательно проверенными. Наша задача – обеспечить профессиональных клиентов ассортиментом, удовлетворяющим их потребности, по конкурентным ценам.

Производство собственных брендов – однозначно взаимовыгодное сотрудничество, совместное достижение общих целей и взаимного интереса для производителя и для нас. Производитель получает новый опыт, осваивает современные технологии, знакомится с западными стандартами. Помимо этого производство собственных брендов стимулирует жесткий контроль к качеству продукции, предлагает более современные и востребованные решения для рынка аналогичных товаров, и производитель получает возможность расширять производство в целом, за счет наращивания объемов. У нас есть примеры успешного сотрудни-

чества с компаниями, которые, начав работу с нами в качестве производителей товаров PL, самостоятельно внедрили новые стандарты качества и технологии контроля над всеми этапами технологического процесса, подняв уровень собственного производства до международных стандартов. Преимущество частной марки для производителя – гарантированные объемы сбыта и загрузка мощностей, отсутствие маркетинговых расходов и усилий по продвижению продукции и, что важно, – освобождение от входных бонусов.

Для нас преимущество заключается в возможности

предложить покупателю качественный товар по более низкой цене, так как маркетинговые расходы производителя в данном случае равны нулю и не закладываются в цену.

Мы планируем работать с СТМ и дальше, тем более что российский рынок имеет огромный потенциал для развития данного направления. Являясь крупнейшим оператором мелкооптовой торговли, METRO Кэш энд Керри прежде всего делает акцент на развитии профессионального

Как показали наши исследования, наиболее эффективно производство СТМ в продовольственных товарных группах, в частности консервах и кондитерских изделиях. Яркая иллюстрация – первое место плодоовощной консервированной и молочной продукции марки ARO в общем объеме продаж товаров своей группы.

ассортимента частных марок. В ближайшие планы входит разработка новых решений для бизнеса профессиональных клиентов: внедрение ценовой политики товаров под брендом ARO для линейки базовых продуктов; предложение новых товаров класса премиум под брендом Fine Food, ориентированных на представителей малого и среднего бизнеса; разработка высококачественных продуктов под брендами Horesca-Select и Rioba в специальных упаковках, удобных для клиентов сегмента HoReCa.

Мы верим в будущее этих проектов и надеемся, что с их помощью сможем оказать необходимую поддержку нашим профессиональным клиентам в условиях текущей нестабильной ситуации на рынке.



Светлана Витковская,
руководитель отдела PR-проектов
X5 Retail Group N.V.:

– На сегодня доля СТМ в X5 составляет 5% в SKU. При этом в «Пятерочке» они составляют 15% всего ассортимента, в «Перекрестке» более 6%, в гипермаркетах – 2%. Компания уделяет большое внимание развитию СТМ и планирует к 2011 году довести долю в «Пятерочке» до 50%, в «Перекрестке» – примерно до 25%, в «Карусели» – превысить 10%.

Продажи СТМ растут, однако в общем товарообороте их доля увеличивается пока незаметно. Сейчас ведется масштабная трудоемкая работа по росту эффективности этого направления, в частности анализ и выведение из ассортимента тех марок, которые не пользуются спросом. Планируется, что из 70 разрозненных марок останется всего несколько основных, охватывающих практически все категории товаров: «Красная цена» в низкоценовом сегменте, «Пять плюсов» в среднеценовом, кроме того, в 2010

Доля СТМ в X5 составляет 5% в SKU. При этом в «Пятерочке» она равна 15%, в «Перекрестке» – более 6%, в гипермаркетах – 2%. В настоящее время компания уделяет большое внимание развитию СТМ и планирует к 2011 году довести их долю до 50% в «Пятерочке», примерно до 25% в «Перекрестке», увеличить в «Карусели» до 10% или немного больше.

Потребности покупателей, в том числе проживающих в районе расположения магазина, в данном товаре в предложенной упаковке должны подтверждать маркетинговые исследования, сопровождаемые обоснованными расчетами, которые позволят сделать вывод об экономической эффективности его реализации.

году появится марка в высокоценовом сегменте в категории алкоголь.

При принятии решения о заключении или не заключении договора с поставщиком компания руководствуется рядом обоснованных и открыто декларируемых критериев. Значение имеет статус поставщика и его репутация. Среди требований к товарам и их упаковке – соответствие маркетинговой и ценовой политике компании в магазинах соответствующего формата, отсутствие достаточного объема поставок таких же или аналогичных товаров в рамках ранее заключенных договоров с другими поставщиками. Кроме того, срок годности на момент поставки должен составлять не менее 85% от установленного. Потребность покупателей, в том числе проживающих в районе расположения магазина, в данном товаре в предложенной упаковке должны подтверждать маркетинговые исследования, сопровождаемые обоснованными расчетами, которые позволят сделать вывод об экономической эффективности его реализации.

Прописаны и непосредственно экономические условия поставки, в частности соответствие обычным условиям приобретения компанией аналогичных товаров, гарантия, что цена не будет необоснованно пересмотрена поставщиком. Согласно требованиям к организации поставок и к тара для начала сотрудничества необходимо, чтобы оборудование и складские помещения сети позволяли обеспечить хранение и транспортировку товаров в соответствии с установленными компанией требованиями, а тара, в которой осуществляется поставка, соответствовала ее логистическим возможностям.

При этом мы всегда своевременно платим за поставки, отсрочка платежей поставщикам отечественной небрендированной сельхозпродукции, к которой относятся самые необходимые продукты питания (овощи, фрукты, птица, мясо, рыба и др.), составляет до 14 дней. В иных случаях отсрочка платежа неотделима от цены товара. Уменьшая отсрочку, сети вправе рассчитывать на получение дополнительных скидок, так как доходность в этой ситуации поставщиков и производителей будет расти. Получая скидки, ритейлеры транслируют их на полочные цены, что отражается на конечной цене и выгодно потребителям.

Мы привлекаем поставщиков строгой дисциплиной платежей, растущим объемом закупок, развитой логистической инфраструктурой.



Дмитрий Черников,
генеральный директор Торгового
дома «Мир колбас» (г. Орел):

– На сегодняшний день я могу говорить об отношениях между мною как поставщиком и розничными сетями как о сформировавшихся. За 18 лет партнерства пришлось многое постичь и многому научиться.

Уже в начале пути я хорошо понимал, что розничные сети только развиваются, значит, их доля на рынке и влияние будут неуклонно расти, и готовил компанию к тому, что условия для поставщиков с каждым годом будут более жесткими. Такое сотрудничество дисциплинирует команду, а это залог успешной работы поставщика в целом на рынке.

Существенных изменений в работе поставщиков с розничными сетями в связи с принятием Закона о торговле я не жду. Правила взаимовыгодного сотрудничества придется корректировать, вносить определенные изменения в тексты договоров, заключать новые, но суть и финансовый итог отношений не изменятся.

Во многом это обусловлено тем, что часть существенных норм закона, касающихся сроков оплаты, носят либо диспозитивный характер, либо содержат запрет на определенные условия непосредственно договоров поставки, не затрагивая сопутствующие документы.

По словам новых игроков, стремящихся сотрудничать с розничными сетями, основным барьером для «входа в сеть» является требование об уплате немалых средств. Но не стоит обвинять все сети в том, что они устанавливают для поставщиков жесткие условия. Да, такие вещи практикуются, но далеко не во всех компаниях, и отнюдь не везде входные тарифы достигают немислимых величин.

В качестве примера могу привести в сети «Паллада торг» и «Корпорация ГРИНН», где с каждым поставщиком работа ведется индивидуально.

Кстати, к финансовым взаимоотношениям зачастую нерационально подходят не только сети, но и сами поставщи-

Повышение производителем доли частных марок в товарном ассортименте, а также производство СТМ по заказам сетей представляет интерес либо для новых поставщиков, которым важно выйти на рынок и «зацепиться» за сеть, либо для крупных производителей, у которых появляется возможность увеличить объем производства и продаж, поставить на полку новый артикул.

ки. Требования сетей должны быть экономически обоснованными, точно так же как должны иметь экономический базис и предложения поставщиков.

С сетевой розницей нужно уметь договариваться! Совет новым игрокам – важно не выступать в роли просящего, а быть равноправным партнером.

Делая сетевой компании предложение, производитель должен принимать во внимание интересы своего партнера. Нужно оценить, есть ли у данного товара перспектива на полках данной сети. Стремление новых игроков любой ценой «лечь» на полку сетевых магазинов приводит к тому, что предложение от новых поставщиков значительно превышает спрос. Конечно, чтобы товар продавался, он должен быть на полке. С ростом доли сетей на рынке растет их значимость в качестве канала, продвигающего продукт. Но в конце концов сети – лишь один из таких каналов. Кроме них существует множество других, и новым поставщикам необходимо, в частности, четко сегментировать свой ассортиментный портфель, знать, какой проводящий канал наиболее эффективно «сработает» для определенной ассортиментной позиции.

Что касается сегмента private label как направления для развития, уверен: повышение производителем доли частных марок в товарном ассортименте, а также производство СТМ по заказам сетей представляет интерес либо для новых поставщиков, которым важно выйти на рынок и «зацепиться» за сеть, либо для крупных производителей, у которых появляется возможность увеличить объем производства и продаж, поставить на полку новый артикул.

Вопрос укрепления бизнес-отношений с торговой сетью лежит в нескольких плоскостях. Первая – это бизнес-интересы, когда поставщик и сеть находят общий язык, чтобы сделать сотрудничество взаимовыгодным. Вторая – личные отношения. Их необходимо строить так, чтобы они постепенно обретали дружеский характер. Следующий уровень – развитие и укрепление этих отношений. Очень важно воспринимать отношения «поставщик – сеть» в динамике. Ведь нельзя гарантировать, что договоренности, достигнутые изначально, останутся без изменений. И большинство обид возникает именно в тот момент, когда одна из сторон пытается изменить оговоренные условия работы в свою пользу.

Не стоит обвинять все сети в том, что они устанавливают для поставщиков жесткие условия для «входа». Да, такие вещи практикуются, но далеко не во всех компаниях, и отнюдь не везде входные тарифы достигают немислимых величин. Главное, чтобы требования сетей были экономически обоснованными, точно так же как должны иметь экономический базис предложения поставщиков.



Существует масса способов «задружиться». Самый простой – сделать руководителю предприятия-поставщика какой-либо значимый подарок. Или оказать ему несколько услуг на бытовом уровне.

Со своей стороны мы четко определили, насколько и для чего нам нужны отношения с сетями: они носят не только имиджевый характер, но являются экономически оправданным шагом – частью общей стратегии компании.

Потому серьезные вопросы, возникающие в ходе сотрудничества с сетями, находятся под моим личным контролем. В большинстве случаев я предпочитаю заниматься ими сам, не делегируя полномочия. Считаю, что управлять бизнесом надо не на расстоянии, а ежедневно вникать во все процессы работы и находить альтернативные варианты решения задач.

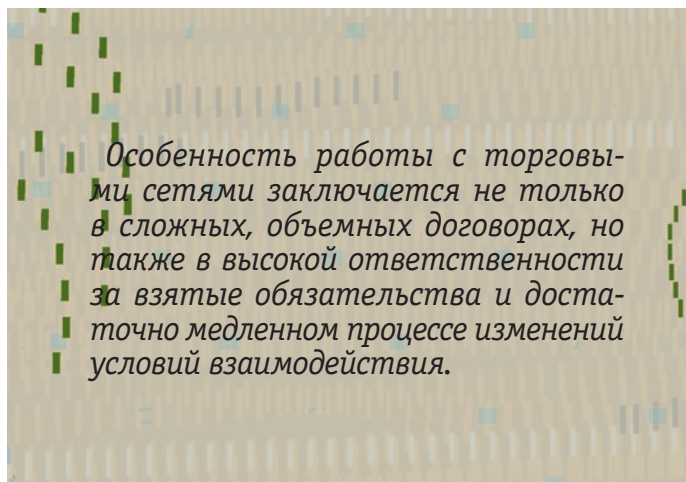


Сергей Лукьянов,
соучредитель крестьянско-
фермерского хозяйства
«ЛиКом», инженер-технолог:

– Взаимоотношения торговых сетей и производителей, мягко говоря, непростые. Нет смысла перечислять все юридические трудности и нюансы, заложенные в договоре с сетями, объем которого, кстати, доходит до 75 страниц, – уверен, с ним столкнулся практически каждый производитель, желающий построить партнерские отношения с торговлей. Напомню лишь, что на одно его оформление уходит месяц-полтора.

Особенность работы с сетями заключается не только в сложных договорах, но также в высокой ответственности за взятые обязательства и достаточно медленном процессе изменений условий взаимодействия.

Еще на этапе ведения переговоров нужно оградить себя от заведомо кабальных условий, способных привести компанию к разорению. Для того чтобы в итоге не оказаться в за-



висимости, необходимо проявить особое внимание ко всем пунктам документа.

Например, в моем договоре был пункт об ответственности поставщика за подкуп или попытку подкупа должностного лица, которые наказываются штрафом в размере 2,5 млн руб. В него я внес простую поправку – в случае доказательства в суде факта подкупа.

В протоколе разногласий в конце документа я сделал приписку: «Господа, ваш договор – это игра в одни ворота. Если вы исключите хотя бы один пункт из протокола разногласий, с нашей стороны будет однозначный отказ от дальнейших переговоров и заключения договора». Не могу сказать, что именно стало причиной, но договор с моей редакцией из 16 пунктов был подписан.

Информацию о потенциальном поставщике предоставляет категорийный менеджер. Конечно, всех критериев оценки претендента я не знаю, но главные среди них – это цена и качество продукции.

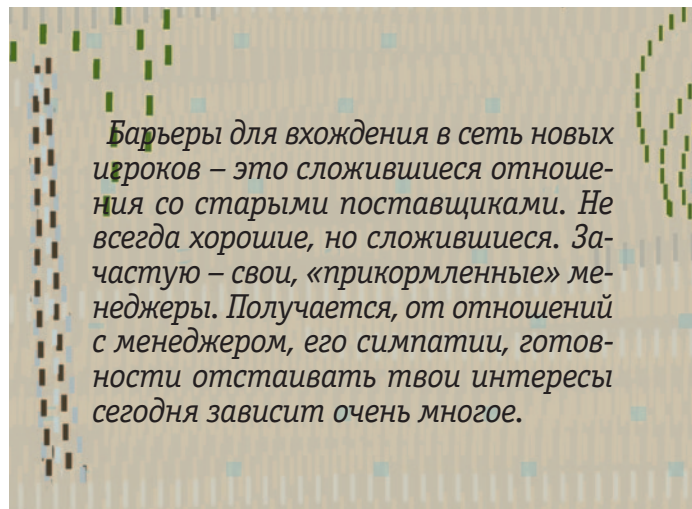
Много говорится о том, что некоторые федеральные сети вводят новых поставщиков только через главный офис в Москве. Но каждая сеть – это отдельная история. Судя по моему личному опыту, поставщик все-таки в первую очередь определяется на местном уровне, а утверждается уже в центре.

Целый ряд дополнительных проблем возникает на уровне региональных менеджеров, которые, по сути, должны быть проводником интересов поставщика. Однако громоздкая вертикаль сети не способна, да и не желает оперативно решать текущие вопросы.

Барьеры для вхождения в сеть новых игроков – это сложившиеся отношения со старыми поставщиками. Не всегда хорошие, но сложившиеся. Зачастую – свои, «прикормленные» менеджеры. Получается, от отношений с менеджером, его симпатии, готовности отстаивать твои интересы сегодня зависит очень многое.

Выстраивание деловых отношений в любом бизнесе – важнейшая задача предпринимателя. Особое значение это имеет в самом начале работы.

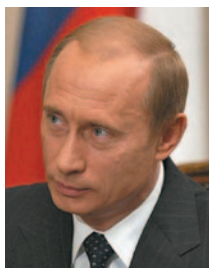
Например, мое сотрудничество с торговой сетью «Магнит» началось в Краснодаре со случайной встречи знакомого, который работал директором магазина и предложил стать их поставщиком, рекомендовав меня менеджеру по местным закупкам. **МС**



Путин призвал продавать птицу из Ленобласти в других регионах

Первоочередной задачей правительства Ленинградской области на ближайшее время должно стать дальнейшее увеличение производства мясного птицеводства и завоевание рынка сбыта в других регионах России.

Но импортозамещение не должно быть самоцелью, на рынок должна поставаться качественная, безопасная, доступная по ценам продукция – об этом в департаменте информационной политики администрации Ленинградской области, в ходе совещания по развитию рынка мясного птицеводства



заявил **председатель правительства России Владимир Путин**. По результатам совещания **первый заместитель председателя правительства РФ Виктор Зубков** отметил, что «именно Ленинградская область продемонстрировала колоссальные возможности в развитии мясного птицеводства». На сегодняшний день Ленинградская область полностью обеспечивает собственные потребности в мясе птицы, а также оставляет продукцию на рынки соседних регионов. В 2002 году производство мяса птицы составляло 45 тыс. тонн, к 2009 году увеличилось более чем в 4 раза и превысило 160 тыс. тонн. К началу 2010 года поголовье птицы выросло до 20 млн, субъект входит в десятку крупнейших производителей мясного птицеводства в России. Мясо птицы в регионе поставляется исключительно в охлажденном виде, без заморозки, его отпускная цена за последний год снизилась с 75 до 69 руб.

ИА REGNUM

Микоян – самая известная марка

На сегодняшний день объем российского рынка мяса и мясopодуKтов (включая колбасные изделия) составляет около 8 млн тонн.

По данным маркетингового исследования потребительских предпочтений мяса и мясopодуKтов, опубликованного на портале www.bsmarket.ru, чаще всего мя-



сopодуKты покупают в качестве обычной ежедневной еды или для праздничного стола. Нарезками из колбас украшают стол, а также используют в качестве ингредиента для холодных и горячих блюд.



Самыми известными марками мясopодуKтов являются Микоян (эта марка известна 81% опрошенных), Дымов (77,3%), Останкино (74,7%), Царицыно (72%), Кампомос (71,7%) и Велком (70%).

В настоящее время в России и в ряде стран мирового сообщества в качестве пищевой добавки при производстве мясных продуктов широко используют производные соевых бобов с высоким содержанием белков, однако подавляющее большинство респондентов (79,7%) негативно относятся к соевым добавкам в мясopодуKтах, предпочитая более натуральный продукт.

www.meatinfo.ru

Россия намерена экспортировать на рынки ЕС мясо птицы

Россия намерена в перспективе экспортировать на рынки Европейского союза мясо птицы. Об этом сообщил **первый вице-премьер Виктор Зубков** в рамках выставки «Зеленая неделя – 2010» в Берлине.



Он отметил, что с 2008 года компания «Ямальские олени» начала поставки оленины в Германию. В рамках открывшейся выставки заключены новые контракты: на поставку 160 тонн оленины в Германию на 2010 год с компанией Kover&Brodersen и на 200 тонн для финской LapinLiha. «В ближайшей перспективе мы можем приступить к экспорту и другой продукции: индюшатины, затем мяса птицы», – считает В. Зубков.

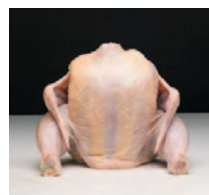
Также первый вице-премьер отметил, что в составе российских участников ярмарки представители 16 российских регионов, более 100 представителей российского аграрного бизнеса. «Наша цель – донести до зарубежных партнеров объективные сведения об уникальном аграрном, экономическом и торговом потенциале России», – подчеркнул В. Зубков. В российском павильоне «Зеленой недели – 2010» представлены 144 региональных российских инвестиционных проекта совокупной стоимостью свыше 4 млрд евро.

РБК

Птицу очистили от хлора

С 1 января 2010 года в России вступили в силу санитарные нормы, которые предполагают запрет на ввоз в страну мяса птицы, обработанного хлором.

Новые стандарты, которые многие годы действуют в странах Евросоюза, российские власти думали ввести еще с 1 января 2009 года, но отложили на год. «Мы понимали, что отечественная отрасль не в состоянии была произвести нужное количество продукции по доступной цене», – объяснил премьер Владимир Путин. Постепенно доля российских производителей на внутреннем рынке нарастала – с 60% в 2007 году до 75% в 2009-м.



За год отсрочки подавляющее большинство российских предприятий изменило технологию, и в настоящее время вместо водных хлорсодержащих растворов при обработке птицы использует холодный воздух, в котором распыляются более безвредные уксусная и молочная кислоты.

Американские партнеры даже не попытались – ведь обработанное хлором мясо может храниться годами.

«Мы уважаем стандарты всех стран», – сказал первый вице-премьер РФ Виктор Зубков. – И нам кажется, что другие страны должны уважать наши национальные стандарты, тем более что они синхронизированы с европейскими».

В то же время, как следует из утвержденных недавно правительством квот на импорт мяса из-за рубежа, импорт мяса птицы из США будет в ближайшие три года неуклонно снижаться, но все-таки останется достаточно существенным. Так, в 2010 году США смогут импортировать 600 тыс. тонн из 780 тыс. тонн

возможных, в 2011-м – 446,4 из 600, а в 2012-м году – 409,2 из 550.

Россия является крупнейшим рынком экспорта американской курятины и пятым – свинины. В 2008 году американской курятины было поставлено в Россию на 801 млн долл., свинины – на 476 млн долл. Напомним также, что несколько недель назад Россия закрыла въезд для американской свинины. В мясе обнаружили антибиотики. Забракованы были 100 тонн свинины. Американские же санитарные врачи утверждали, что 1200 микрограмм антибиотиков на 1 кг мяса – это нормально.

www.fox.ru, vesti.ru

Доля импортного мяса снизилась до 25%

По итогам 2009 доля импортного мяса на российский рынок снизилась до 25%, заявила **министр сельского хозяйства РФ Елена Скрынник**.

«Мы выходим на 25% – это общий объем ввезенного мяса против 32%, которые были в 2008 году», – сообщила она. – Идет хороший прирост производства мяса птицы и свинины. Все это – благодаря мерам государственной поддержки, которые имели производители мяса птицы и свинины. Наибольший прирост показали Белгородская область, которая производит в 4 раза больше мяса, чем потребляет, Орловская, Ростовская, Новгородская области и Республика Татарстан».

В Свердловской области также реализуется крупнейший на Урале проект в агропромышленной сфере «Свинокомплекс “Уральский”». Комплекс рассчитан на ежегодное выращивание 210 тыс. товарных свиней, мощность предприятия – более 25 тыс. тонн мяса в год. ЗАО «Свинокомплекс “Уральский”» является дочерним обществом ЗАО «Сибирская аграрная группа». Как сообщили в пресс-службе предприятия, «Уральский» превышает показатели по производству мяса. Только за ноябрь 2009 года произведено 1657 тонн. Согласно плану развития, таких показателей ожидали только в 2010 году.

ИТАР-ТАСС Урал

USDA: спрос на свинину и курятину продолжит расти

В своем недавнем отчете о мировом спросе и предложении сельхозпродукции, Минсельхоз США (USDA) повысил свой прогноз цен, как на свинину, так и на бройлеров в 2010 году, поскольку ожидается, что возросший в конце 2009 года спрос будет увеличиваться и дальше.

Теперь цены на боровов и молодых свиней (в США – поштность мяса около 51%, 52%) прогнози-

руются на уровне 44-48 долл. за центнер, тогда как согласно оценке прошлого месяца они должны были составить 43-46 долл. за центнер. Средняя оптовая цена на бройлеров теперь ожидается на уровне 76-81 центов за фунт, что на 1 цент выше показателя, прогнозируемого в прошлом месяце. Цены на КРС остались без изменений.

Также увеличен прогноз экспорта говядины и бройлеров в 2009 году – с 1,846 до 1,861 млрд фунтов и с 6,727 до 6,802 млрд фунтов соответственно. Показатели поставок свинины, наоборот, снижены – с 4,176 до 4,151 млрд фунтов. Что касается 2010 года, то экспорт говядины должен вырасти по сравнению с декабрьским прогнозом, а поставки свинины и бройлеров, наоборот, сократиться.



Ожидается, что недавно объявленные квоты и санитарные требования к ввозимому в Россию мясу будут способствовать уменьшению потока свинины и мяса птицы в эту страну. Экспорт бройлеров также может пострадать из-за отсутствия некоторых договоренностей с рядом стран, отмечается в отчете USDA.

www.meatinfo.ru

Три страны сравнивают ветеринарные нормы

В России, Казахстане и Беларуси к апрелю требования фитосанитарного и ветеринарного контроля станут одинаковыми, сообщил **замглавы Минпромторга Владимир Саламатов**.



Это позволит, к примеру, не проводить проверку продукции на российско-белорусской или российско-казахстанской границе, если она прошла проверку в Беларуси. Решение об унификации ветеринарных и фитосанитарных норм было принято при подготовке к подписанию ряда соглашений в этой сфере.

Одно из подписанных решений предусматривает разработку в следующем году 38 технических регламентов и документов, в которых определяются обязательные



требования к потенциально опасной продукции.

Также пять государств – членов ЕвразЭС решили создать региональную организацию в области аккредитации. Это будет форум по аккредитации и международной организации по аккредитации испытательных лабораторий.

Кроме того, В. Саламатов отметил: «В соглашении Россия, Беларусь и Казахстан договорились, что каждое государство сегодня, пока мы не гармонизируемся полностью, будет предъявлять к продукции те требования, которые они сегодня установили, но при этом мы определим группу продукции, где наши требования к ней абсолютно одинаковые. Эти товары будут допускаться в каждой стране и обращаться совершенно свободно».

Агро.Ру



Единый сельхозналог уменьшили

Президент РФ Дмитрий Медведев в конце прошлого года подписал закон, уменьшающий налоговую базу по единому сельскохозяйственному налогу. Соответствующие изменения внесены в Налоговый кодекс.

Налоговое бремя на сельхозпроизводителей будет уменьшено за счет включения в перечень расходов, сокращающих налоговую базу, расходов в виде потерь от вынужденного убоя птицы и животных в пределах норм, утверждаемых Правительством РФ, кроме случаев стихийных бедствий, пожаров, аварий, эпизоотии и других чрезвычайных ситуаций, а также расходов в виде потерь от стихийных бедствий, пожаров, эпизоотии и других чрезвычайных ситуаций, включая затраты, связанные с предотвращением и ликвидацией их последствий.

Также Федеральный закон закрепляет правила отнесения к расходам затрат на приобретение квот (долей) добычи (вылова) водных биологических ресурсов в отношении организаций, которые до перехода на уплату единого сельскохозяйственного налога

при исчислении налога на прибыль организаций использовали метод начислений.

Агро.Ру

Фермеров, выращивающих индейку, поддержат

Министерство сельского хозяйства Пермского края заинтересовано, чтобы в сегменте производства мяса индейки появлялись новые базовые предприятия и новые «агрофранчайзи». Ведомство готово оказать не только консультационную, но и финансовую поддержку, субсидировав от 20 до 50% от стоимости технологии.

«Производство мяса индейки – очень рентабельный и интересный бизнес», – говорит **Ольга Грибанова, представитель компании по производству страуса, индейки и барана «Уральский страус»**. «Уральский страус» – базовое хозяйство по производству индейки. Компания предоставляет молодняк, технологию выращивания и оборудование для производства индейки по очень приемлемой цене. «В прошлом году по агрофраншизе и по программе откорма мы продали 1 тыс. птенцов индейки, – добавляет Ольга Грибанова. – В этом планируем продать еще больше. С реализацией взрослой птицы проблем тоже нет. У нас свои розничные точки, где мясо индейки совсем не залеживается».



Стоимость франшизы по откорму индейки составляет 100 тыс. руб. В указанную сумму входит молодняк – 200 голов индейки, ветеринарное обслуживание, ветеринарные препараты, консультационное сопровождение и корма на период откорма индейки. Предприниматель, покупая франшизу на производство индейки, берет на себя обязательство за 4 месяца вырастить и сдать взрослую птицу обратно в базовое хозяйство. Общая выручка от реализации составит 168 тыс. руб. Чистая прибыль от производства индейки за 4 месяца достигнет 68 тыс. руб.

Business Class

Якутия внедряет альтернативное топливо

Крестьянские хозяйства Якутии впервые начали внедрять технологию выработки газа на основе навоза (биогаза) для отопления помещений, сообщил представитель республиканского правительства.



Президент Якутии Вячеслав Штыров, премьер Егор Борисов, представители министерств и ведомств, депутаты парламента побывали в селе Малая Марха, находящегося в пригороде Якутска, и посмотрели, как отапливаются помещения альтернативным топливом.

«В селе недавно был введен в эксплуатацию механизированный коровник на 50 голов скота. Уникальность проекта в том, что для его отопления и электроснабжения предлагается впервые в Якутии использовать технологию по выработке альтернативного топлива – биогаза, которая в дальнейшем может широко применяться по всей республике», – рассказал представитель республиканского правительства.

«В нашей республике возможность такого экзотического способа получения энергии длительное время ставилась под сомнение из-за низких температур. Но благодаря разработкам якутских ученых, которые доказали, что граница температуры для обеспечения процесса брожения биомассы может быть существенно ниже, чем считалось до сих пор, сегодня широкое применение газовых установок на биотопливе в наших климатических условиях обретает реальные перспективы», – рассказал собеседник агентства.

По его словам, газовая установка в «северном» варианте визуально выглядит как несколько конусообразных металлических



емкостей. Количество емкостей в установках зависит от объемов потребления энергии на том или ином объекте.

«К примеру, в коровнике, который осмотрели президент Якутии и члены правительства, для

обеспечения теплом и электричеством помещения площадью 852 кв. м понадобилось 12 емкостей по 1 тонне каждая», — отметил представитель республиканского правительства.

Он уточнил, что установка способна вырабатывать газ не только для отопления и охлаждения, но и для получения электроэнергии, а также для обеспечения топливом машин и автомобилей. Отходы, получаемые после метанового брожения биомассы, могут использоваться в качестве удобрения и кормовых биодобавок. При этом установка относительно недорога, достаточно проста и неприхотлива в эксплуатации.

РИА Новости

Казахстан создает компьютерную базу животных

Министерством сельского хозяйства выделено около 36,5 млн тенге Управлению сельского хозяйства Карагандинской области на создание единой электронной базы идентификации сельскохозяйственных животных.

Эта компьютерная сеть создается по всей стране, и регионы должны провести работы по подключению к общей базе данных. По предварительным данным, на сегодняшний день в регионе насчитывается 445 тыс. 400 голов крупного рогатого скота и 1,85 млн мелкого.

Из других нововведений — в связи с вступлением в силу нового закона о ветеринарии и реализацией постановлений правительства будет проведена перепись скота с обязательным таврированием или введение чипов для каждой особи.



Также в настоящий момент при всех местных акиматах открываются отделы ветеринарии. Их общий штат по области составит 244 специалиста. Ветеринары в каждом сельском округе будут следить за убоем скота на специальных убойных площадках. В дальнейшем появятся убойные пункты с полным циклом услуг по производству мяса и выдачей необходимых справок. Всего на сегодняшний день в области действуют 9 пунктов и 35 площадок. Последний пункт открылся перед

новым годом в поселке Егиндыбулак Каркаралинского района.

Казах-Зерно

Тюменская область закупит скот в Европе

До конца 2010 года в Тюменскую область из Европы планируется ввезти около 2 тыс. коров элитных пород. Региональные власти намерены продолжить реализацию программы закупки скота за границей.



Как сообщил начальник отдела животноводства и племенного дела Департамента АПК Тюменской области Михаил Побережный, в текущем году на закупку импортного скота из регионального бюджета будет выделено 220 млн руб. Сейчас ведутся переговоры с рядом европейских хозяйств об условиях поставок и идет отбор тюменских ферм, которые получат животных.

По данным регионального управления Россельхознадзора, в 2009 году в Тюменскую область из Словакии, Венгрии и Австрии было завезено более 4 тыс. нетелей молочных пород и порядка 100 телочек и бычков мясной породы шароле. Власти региона таким образом пытаются увеличить производство молока и повысить качество стада. До сих пор поставки велись напрямую — от европейских аграриев в тюменские хозяйства. 90% стоимости закупленного скота оплачивалось из бюджета Тюменской области. В 2009 году на эти цели было выделено 450 млн руб.

УралИнформБюро

Россельхознадзор одобрил ввоз свиней из Японии

Представители Федеральной службы по ветеринарному и фитосанитарному надзору сняли все ограничения на ввоз живых свиней из Японии в Россию.

Более того японским предприятиям было разрешено производить поставки мяса свинины и различных продуктов его



переработки, которые по тем или иным причинам не прошли термическую обработку. Письма, в которых все стороны уведомляют о снятии запретов, уже были разосланы Россельхознадзором в свои территориальные управления, органы управления ветеринарией регионов, Федеральную таможенную службу, ФСБ и Министерство транспорта России.

Меры по ограничению ввоза на территорию Российской Федерации свиней из Японии было введено в связи с распространением вируса гриппа А H1N1 среди людей.

www.agropages.ru

Казахстан: мясо — большая экспортная возможность

Говоря о Таможенном союзе, который начинает работу с 1 января, премьер-министр Республики Казахстан Карим Масимов отметил, что перед Казахстаном открываются большие перспективы как экспортера мясной продукции.



Никаких послаблений, подчеркнул глава правительства, в эту отрасль вливаются большие средства, поэтому производители обязаны отвечать самым жестким ветеринарным требованиям.

«Мясо — это наша большая экспортная возможность. Мы на это выделили ресурсы через Министерство сельского хозяйства,



чтобы создать соответствующие санитарно-эпидемиологические, ветеринарные лаборатории, чтобы они соответствовали всем мировым стандартам. Самим сельхозработникам, которые работают в животноводстве, нужно на это больше обращать внимание», — сказал премьер-министр.

Отметим, что Казахстан может занять свою нишу на мясном рынке России. Сегодня объем экспорта мясной продукции немногим превышает 300 тонн в год. По словам К. Масимова, соседняя страна ввозит мяса из Аргентины и Бразилии на 3 млрд долл., так почему бы нам не поработать в этом направлении, тем более мы ближе географически. И поручил Минсельхозу и «КазАгро» рассчитать возможности поставки свежего охлажденного мяса в Россию, сейчас пока четыре области нашей республики могут завозить туда мясо. А для того чтобы экспорт пошел энергичнее, холдинг финансирует строительство множества откормочных площадок и мясокомбинатов.

Казах-Зерно

Кормовая база — индикатор развития



Жесткая конкуренция и противостояние засилью импорта требуют от животноводов и птицеводов страны пересмотра сложившейся системы работы. Именно поэтому развитие этих отраслей напрямую зависит от качества кормовой базы.

По данным маркетингового исследования российского рынка витаминов для животноводства, опубликованного на портале www.bsmarket.ru, в настоящее время специализированными предприятиями в России производится около 14 миллионов тонн комбикормов, еще 6-10 миллионов т производят крупные животноводческие хозяйства и птицефабрики. Одним из важнейших компонентов современных кормов являются минерально-витаминные премиксы. Специалисты считают, что 1 руб., вложенный хозяйством в полноценный премикс, позволяет получить более 15 руб. прибыли. Белково-витаминно-минеральные добавки (премикс белковая составляющая) составляют от 1 до 30% от веса комбикорма и в значительной степени определяют его стоимость. Большие объемы премиксных препаратов импортируются в Россию из стран Западной Европы. Наряду с этим наблюдаются все более возрастающие масштабы их отечественного производства.

www.meatinfo.ru

Украина упростила импорт мясных продуктов

Государственный комитет ветеринарной медицины Украины издал приказ от 11 декабря 2009 года «Об определении утратившего силу указа главного государственного инспектора ветеринарной медицины Украины от 12 марта 2001 года №23 «О неотложных мерах предупреждения и ликвидации проявлений заболевания крупного рогатого скота губчатой энцефалопатией и другими прионными инфекциями».

В результате упростилась процедура импорта в Украину продукции животного происхождения. Ранее каждое предприятие, которое планировало импортировать свою продукцию в Украину, сначала инспектировалось, а теперь оно получает разрешение на импорт при наличии сертификата происхождения. Но продукция все равно будет проходить ветеринарно-санитарную экспертизу.

Утверждение этого нормативного документа – еще один шаг к гармонизации украинского законодательства с действующими правовыми актами Всемирной торговой организации, международными стандартами и рекомендациями Международного эпизоотического бюро относительно импорта на территорию Украины сырья и продуктов животного происхождения, кормовых добавок, премиксов, кормов для домашних животных, другой продукции животного происхождения после предварительного изучения эпизоотической ситуации, проверки соблюдения требований к мощностям (объектам), производственных процессов, условий хранения и других требований в странах, из которых импортируются эти товары.

Agro.Ru

В Москве продавалось мясо 36-летней давности

Сотрудники Департамента экономической безопасности МВД России перекрыли крупный канал поставок в Россию из Америки мяса, которое было заморожено еще 36 лет назад.

Мясо поставлялось в Россию из США, Бразилии, Канады, Аргентины и Бельгии. Как рассказали в пресс-службе Департамента экономической безопасности МВД РФ, продукция завозилась через Украину. В порту Одессы формировались мелкие партии, которые переправлялись из Харькова в Белгородскую область. Затем

товар на грузовиках доставлялся в Москву и другие регионы, где продавался по поддельным документам.

Мясо долгое время хранилось на складах одной из латиноамериканских стран как стратегический запас и в реализацию попало в связи с истечением срока годности. По данным оперативников, продукт подвергли глубокой заморозке еще в 1974 году.

Во время задержания группировки милиционеры остановили



большегрузный автомобиль с 22 тоннами контрабандного мяса. Общая стоимость груза превысила 2 млн руб.

По данному факту возбуждено уголовное дело по статье УК РФ «Контрабанда». По мнению оперативников, преступная группа, которую возглавлял житель Украины, действовала в течение нескольких лет. Четверем участникам группы предъявлено обвинение, двое из них задержаны, еще двое отпущены под подписку о невыезде.

Вестн.Ру



Болгария: Под угрозой закрытия оказались 69 молочных и мясоперерабатывающих предприятия Болгарии. Об этом сообщили в Министерстве сельского хозяйства страны. Причиной закрытия является несоответствие европейским санитарно-гигиеническим условиям производства.

В Болгарии имеется 585 компаний по производству молока и мяса, поставляющих свою продукцию в страны Евросоюза. Для всех компаний было предписано создать определенные условия производства, соответствующие санитарно-гигиеническим нормам ЕС.

Медлительность и необязательность сыграла злую шутку с теми производителями, кто оставил выполнение требований ЕС на потом. Последний срок для выполнения требований ЕС истек в конце 2009 года. И в настоящее время Национальная ветеринарная служба (NVS) намерена закрыть 69 молочных ферм и мясоперерабатывающих предприятий, условия производства продукции на которых не соответствуют европейским санитарно-гигиеническим нормам. Однако, как сообщают в министерстве, окончательное решение по этому вопросу Еврокомиссия примет не-

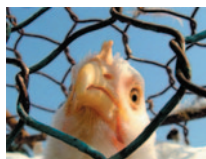
много позже. Другие 516 компаний, поставляющие свою продукцию в ЕС, получили разрешение на экспорт.



Таиланд + Бразилия:

Таиланд и Бразилия обратились к Евросоюзу с просьбой об увеличении квоты на импорт курятины в текущем году. Переговоры по этому вопросу в конце 2009 года не увенчались успехом. ЕС намерен рассчитывать квоту, основываясь на общей экспортной статистике по всем странам. Таиланд и Бразилия хотят, чтобы она распределялась на основе статистических данных каждого государства в отдельности.

Источник Министерства торговли Таиланда сообщил, что предложение в решении данного вопроса со стороны ЕС может привести к возникновению некоторых



трудностей для тайских экспортеров мяса курицы в начале будущего года. Таиланд является одним из ведущих поставщиков курятины в страны ЕС, поэтому принцип распределения квоты необходимо пересмотреть.

Больше всего от введения новой системы установления квот на ввоз мяса птицы в ЕС выиграют Китай и Чили – основные соперники Таиланда, в то время как тайские экспортеры могут столкнуться с сокращением квоты.

Тайские и бразильские поставщики намерены отправить еврокомиссии письмо с просьбой о пересмотре системы в ближайшее время, а окончательное решение вопроса будет принято в течение следующих трех месяцев.



Латвия:

Ситуация на рынке говядины привела к тому, что сейчас неплатежеспособность грозит единственному в Латвии кооперативу Zaubes, который занимается производством говядины. В последнее время проблемы с платежеспособностью переживают многие латвийские предприятия, связанные с переработкой мяса: Triāls, Daugavpils gaļas kombināts R и Tukuma gaļas kombināts.

«Сейчас ситуация немного улучшилась, местный рынок начинает восстанавливаться. Однако с экспортом телятины дела обстоят не очень хорошо. Местные мясокомбинаты закупают очень мало

мяса. Мы не смогли рассчитаться с нашими поставщиками еще за начало прошлого года. У нас тоже есть крупные должники, у которых мы уже не надеемся получить деньги. Банковская политика тоже не является благоприятной. Нам приходится тяжело. Говорим кредиторам, что они могут подать на нашу неплатежеспособность», – рассказывает **руководитель кооператива Zaubes Аэлиа Рунце**.

Другие латвийские производители говядины утверждают, что ситуацию на рынке определяют покупатели из других стран. **Владелец хозяйства Lieraps Агрис Вейде** признает, что латвийские скотоводы не смогли добиться создания собственного производства по переработке мяса, чему сопротивлялись местные мясокомбинаты. По его словам, латвийские мясокомбинаты нередко закупают дешевую говядину в Латвии, продают ее в других странах, а потом завозят сюда на переработку мясо более низкого качества.



Эстония:

Магазины постоянно делают скидки на различные мясные изделия. Особенно жесткая конкуренция наблюдается на рынке свежего мяса, где началась своеобразная ценовая война. Торговые сети наперегонки снижают цены на мясо и мясные продукты, производители тоже стараются перещеголять друг друга более низкими расценками. В первую очередь это касается свежего мяса, фарша и куриного мяса, которые входят в сравнительную покупательскую корзину. Особенно чувствительным к цене является фарш, который хорошо продается и в ситуации, когда люди ищут более дешевые продукты.

По данным исследования маркетинговой компании ACNielsen, потребление мясной продукции в Эстонии по сравнению с осенью 2008 года снизилось по общему объему на 3%, а по обороту – на 9%. Предприятие Rakvere Lihakombinaat остается лидером, владея 31% рынка мясной продукции. Фирма Atria Eesti, удерживающая вторую позицию, за год утратила рыночную долю с 21 до 13%. Предприятие Maag Lihatoöstus, занимающее третье место, сохранило 12%-ную рыночную долю. На четвертое место вышла фирма Tallegg с 8%.

По словам **директора Atria Кайдо Кааре**, исследование не отражает фактическую ситуацию, так как охватывает не общую продажу мяса, а лишь ее часть. Если взять весь рынок мяса и мясной продукции, то Atria, представляющая торговые марки Wõro, Maks & Moorits и Vastse-Kuuste, занимает четверть рынка.

www.meatinfo.ru

Автор:



Елена Максимова

Особенности российского бизнеса

Про перспективы агробизнеса в России сегодня говорят очень много. Существуют различные программы его поддержки, разработанные как государством, так и частными инвесторами. Однако на деле если развитие и происходит, то очень медленными темпами. Почему? – на этот вопрос попытались ответить участники международного конгресса «Пищевая промышленность и агробизнес в России», который прошел в конце ноября в Москве.

Одним концом по ритейлеру, другим – по производителю

Одним из самых важных вопросов для предприятий всей пищевой отрасли можно назвать вопрос сбыта своей продукции. Сегодня наиболее крупными каналами сбыта являются торговые сети. Однако производители все чаще остаются недовольны сотрудничеством с сетевыми операторами. И в период кризиса недовольство производителей в отношении ритейла еще больше усилилось. На то есть ряд причин.

Ритейлеры, находясь в ситуации кризиса, начали изыскивать источники финансирования, которые бы помогли им работать с поставщиками в прежнем докризисном режиме. Не найдя таких источников ни у банков, ни через государственные программы поддержки, сетевые операторы решили, что сами поставщики могут стать для них удобным источником кредитования. Поэтому сети создали поставщикам еще более жесткие условия сотрудничества, чем в докризисный период. Многие ритейлеры разослали производителям предложения об

отсрочках платежей на несколько месяцев. Другие же решили оплачивать поставки вовремя взамен на большие скидки на товар. Таким образом, недовольство производителей выросло до предела. И тогда в ситуацию решило вмешаться государство.

В качестве меры пресечения произвола сетей был разработан закон «О торговле». Свои мнения по поводу нового закона на конгрессе выразили **главный исполнительный директор X5 retail group Лев Хасис, директор Союза независимых сетей России Ирина Канунникова, основатель и владелец сети «В двух шагах» Андрей Холопов и исполнительный директор СПАР Россия Максим Волгарев.**

По мнению специалистов, новый закон о торговле будет невыгоден как для ритейлеров, так и для производителей. Ущемленные в правах (хотя правильнее сказать, поставленные в рамки закона) сети будут изыскивать возможности не потерять свою прибыль. И все это, по мнению экспертов, опять же будет делаться за счет производителей. Кроме того, специалисты считают, что после принятия

этого закона производителям и сетям придется пройти большой путь, чтобы научиться работать в новых условиях.

В поисках решений

Безусловно, сегодня закон о торговле критикуется всеми: и сетями и самими производителями, однако, как выразился Лев Хасис, критиковать уже практически принятый закон – все равно что бороться с ветряными мельницами. Необходимо не критиковать,



* СПРАВКА:

Адам Смит (1723-1790) – шотландский экономист и философ, один из крупнейших представителей классической политэкономии. Он создал теорию трудовой стоимости и обосновал необходимость возможного освобождения рыночной экономики от государственного вмешательства.

а искать пути сотрудничества, которые были бы выгодны как торговым операторам, так и производителям. И о вариантах взаимовыгодного сотрудничества и говорили участники конгресса.

В частности, Максим Волгарев в своем выступлении рассказывал о преимуществах сотрудничества производителей и сетей в рамках выпуска продукции под собственной торговой маркой ритейлеров. Продукция под СТМ дешевле, чем брендовые товары, поэтому для потребителей это отличный способ сэкономить во время кризиса. Действительно, почему бы не покупать продукцию, аналогичную брендовой, но по более низкой цене?

Для производителей же выпуск продукции под собственной торговой маркой ритейлеров – это способ увеличить объемы продаж и соответственно прибыль. Кроме того, сотрудничая с сетями по СТМ, производитель не надо вкладывать деньги в продвижение товара.

Тем не менее необходимо учитывать, что в некоторых сегментах потребители предпочтут переплатить за известный бренд, нежели решат сэкономить, купив продукт собственной торговой марки. В основном это касается сегмента деликатесной продукции, от которой потребитель не собирается отказываться даже в условиях кризиса. Поэтому продукты, которые не являются товаром повседневного спроса, а служат лакомством, по мнению экспертов, целесообразно выпускать в премиальном сегменте.

Кроме того, сотрудничать с крупными сетевыми операторами могут только крупные предприятия с большими производственными мощностями и товарооборотом. А как же быть представителям малого и среднего бизнеса? На этот вопрос ответила Ирина Канунникова. Ее выступление было посвящено роли независимого ритейла на продовольственном рынке. По ее словам, сегодня в Союзе независимых сетей насчитывается более 50 торговых операторов.

По мнению специалистов, новый закон о торговле будет невыгоден как для ритейлеров, так и для производителей. Ущемленные в правах сети будут изыскивать возможности не потерять свою прибыль. И все это, по мнению экспертов, опять же будет делаться за счет производителей.

Независимые сети действуют по всей России, причем ассортимент магазинов корректируется с учетом региональных особенностей. Союз напрямую сотрудничает с местными сельхозпроизводителями, обладает собственными производственными мощностями и логистической системой. Кроме того, условия сотрудничества, выдвигаемые небольшими сетями, не такие жесткие, как у крупного ритейла.

Импортозамещение: реальность или миф?

Специалисты утверждают, что у России есть все возможности для того, чтобы сделать сельское хозяйство одним из лидеров экономического роста страны. Поэтому в рамках кон-

гресса активно обсуждались проблемы и перспективы российского экспорта продовольствия. Президент национального союза экспортеров **Дмитрий Булатов** говорил об основных механизмах государственной финансовой поддержки экспорта продо-

вольствия. В числе этих механизмов он назвал государственное гарантирование политических и долгосрочных коммерческих рисков при проведении

экспортных операций и возмещение части процентных ставок по экспортным кредитам.

Также на конгрессе была затронута тема импортозамещения. Проблему замещения импорта обсуждали **председатель комитета ТПП РФ по развитию потребительского рынка Александр Борисов**, **координатор Комитета по агробизнесу и защите посевов Европейской бизнес-ассоциации РФ Ирина Аксенова**, **президент компании «Продукты питания» Стефано Влахович**, **глава российского представителя Совета США по экспорту домашней птицы Альберт Давлеев** и **управляющая корпоративными делами «Маккейн Маркетинг» в Восточной Европе Оксана Лопырева-Беляева**.

Стефано Влахович, компания которого занимается производством замороженных полуфабрикатов, признался, что им проще заказывать сырье для своей продукции за границей, нежели покупать его в России, ведь качество российской продукции, к сожалению, чаще всего оставляет желать лучшего.

О том, кто виноват в таком положении российского производства, эксперты не сказали однозначно. Кто-то говорил, что все дело в том, что государство не поддерживает предприятия АПК, не выделяя достаточно средств на развитие даже стратегически важных отраслей. Но были и другие мнения – о том, что виноваты во всем сами производители, которые не всегда качественно выполняют свою работу. **МС**

«Специалисты утверждают, что у России есть все возможности для того, чтобы сделать сельское хозяйство одним из лидеров экономического роста страны. Поэтому в рамках конгресса активно обсуждались проблемы и перспективы российского экспорта продовольствия».

Автор:



Виктория Загоровская

Золотое руно России

Лидером мясного рынка, как отечественного, так и импортного, традиционно является мясо птицы, затем идет свинина. Замыкает тройку лидеров мясо крупного рогатого скота: говядина и телятина. Другие виды мяса, в том числе баранину, принято считать второстепенными.

В то же время овцеводство имеет особую значимость для агропромышленного комплекса многих регионов страны, так как представляет собой и исторически сложившиеся отрасли народного хозяйства, и источник получения высококачественного мяса и молока, и сырьевую базу мериносовой шерсти.

За последние годы спрос на баранину, особенно молодую, ощутимо возрос, она стала незаменимым продуктом питания для многих россиян.

Традиционно и социально значимо

Овцеводство – традиционная и социально значимая отрасль агропромышленного комплекса России. Она является единственным, кроме импорта, источником получения шерсти и баранины, меховых и шубных овчин, смушковых. Кроме того, овцеводство – важнейшая экономическая составляющая для сельхозпредприятий всех форм собственности не менее чем в двух десятках регионов России. Это регионы с суро-



вым климатом, где зернопроизводство малоэффективно, а обеспечение кормами других видов сельскохозяйственных животных затруднительно. В Калмыкии, Дагестане, Забайкалье, Бурятии и ряде других субъектов России местное население из поколения в поколение занималось овцеводством. Данная отрасль животноводства здесь – и образ жизни и средство существования.

«Состояние овцеводства, начиная с перестроечного периода прошлого века и до наших дней, можно разделить на три этапа. Первый – с 1990 по 1998 год характеризовался обвальным падением численности и продуктивности овцеводства, особенно в сельхозпредприятиях. Поголовье овец и коз за этот период сократилось на 43 млн голов, или на 73%. Связано это, в первую очередь, с общим состоянием дел в агропромышленном комплексе страны на тот период, – рассказывает **генеральный директор Национального союза овцеводов и один из инициаторов его создания Михаил Егоров**. – Далее, с 1990 по 2001 год, наметилась стабилизация численности животных.

А с 2002 года начался период роста поголовья овец и производства продукции отрасли. Благодаря «Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 годы» сохранение традиционных отраслей животноводства, в том числе овцеводства и козовод-

ства, приобрело государственное значение и господдержку. За последние 7 лет численность овец и коз в стране выросла на 6 млн голов, увеличилось производство продукции, возросла рентабельность. На начало 2010 года в стране насчитывалось 22,1 млн голов овец и коз».

По его словам, опыт развития мирового овцеводства, к которому обратились российские овцеводы, показывает, что повышение эффективности и конкурентоспособности отрасли связано не только с производством высококачественной шерсти, но и с более полным использованием мясной продуктивности овец и производством баранины. Не случайно за последние 10 лет в мире вдвое увеличилось производство и потребление баранины.

В России производство баранины в убойной массе в 2007 году составляло 167,9 тыс. тонн; в 2008-м – 174,2 тыс. тонн; в прошлом 2009 году оно составило 178 тыс. тонн. По прогнозам Национального союза овцеводов, в 2012 году мяса овец и коз в стране будет произведено не менее 185 тыс. тонн, а в 2020 году эта цифра достигнет 220 тыс. тонн.

До кризиса спрос на баранину рос быстрее возможностей российских

производителей и, соответственно, удовлетворялся за счет импорта. За шесть лет (2003-2008) объем импорта увеличился в пять раз. Большая часть импортной баранины была австралийского производства.

Потребности рынка

Несмотря на увеличение производства баранины в последние годы, потребление данного вида мяса на душу населения в России не превышает

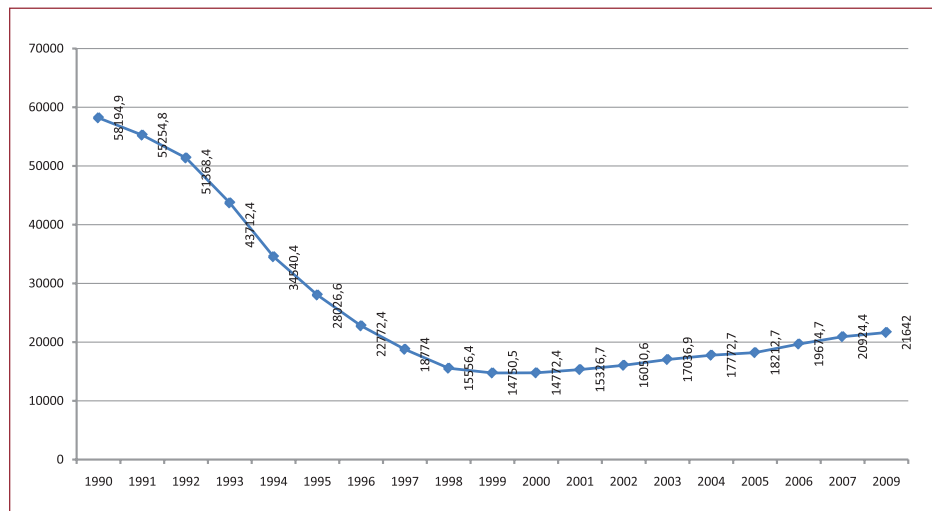
1 кг. Лидером мясного рынка, как отечественного, так и импортного, традиционно является мясо птицы, затем идет свинина, затем мясо крупного рогатого скота (говядина и телятина). Другие виды мяса – баранину, конину, оленину, мясо кроликов и т.д. – принято считать второстепенными. Однако, как следует из проекта

Доктрины продовольственной безопасности страны, пренебрегать ими нельзя. Норма потребления баранины составляет 4,1 кг на человека в год. За последние годы спрос на баранину, особенно молодую, ощутило возрос, в результате чего она стала востребованной. И не только у местного населения, занимающегося овцеводством и граждан России и СНГ, исповедующих ислам. Незаменимым продуктом питания баранина стала для многих россиян. Это вполне естественно, если учесть, что баранина, по сравнению с мясом других видов животных, содержит гораздо меньше холестерина. Например, в 2,5-4,3 раза меньше, чем говядина и свинина. К тому же показатель биологической ценности мяса овец характеризуется высокими качественными показателями по химическому, аминокислотному и жирнокислотному составу, а также по энергетической ценности.

Да и понятие экологически чистой продукции для мяса овец и коз максимально точно соответствует действительности. Ведь данные животные в большинстве регионов содержатся на круглогодичном пастбищном содержании. И даже в зимний период, находясь 1-2 месяца на стойловом содержании, они кормятся исключи-

По прогнозам Национального союза овцеводов в 2012 году мяса овец и коз в стране будет произведено не менее 185 тыс. тонн, а в 2020 году эта цифра достигнет 220 тыс. тонн.

Поголовье овец и коз в хозяйствах всех категорий, тыс. голов



Источник: Национальный союз овцеводов

тельно сеном и зернофуражом без различных добавок, антибиотиков и т.д. Несмотря на это доля баранины в общей структуре производства мяса всех видов животных и птицы в стране в настоящий момент составляет всего 2,9-3%.

Однако рынок готов принять только качественную и конкурентоспособную продукцию, значительно отличающуюся от той, что предлагалась потребителю в период повального дефицита советских времен. Такое мясо могут дать специализированные мясные и мясо-шерстные породы.

В настоящее время ставропольские, калмыцкие, омские и ростовские овцеводы и ученые работают над созданием новых мясных пород овец, скрещивая овцематок тонкорунных мериносовых пород с баранами-производителями австралийского мясного мериноса. По словам ученых СНИИЖК (бывшего Всесоюзного НИИ овцеводства и козоводства), ВНИИ плема, ВИЖа работа будет вестись до получения большого массива животных желательного типа и создания новых мясных пород овец.

Перспективные направления развития

«Рентабельность производства баранины существенно различается не только по регионам, но и по хозяйствам, что зависит, в первую очередь, от наличия естественных пастбищ и кормовых угодий. Но баранина рентабельна для овцеводства всех направлений продуктивности, в том числе и тонкорунного, – говорит Михаил Егоров. – В последние годы цена на мясо овец была выше по сравнению с говядиной на 34-38%, со свининой – на 26-40%, а с мясом птицы – на 39-45%. Несмотря на то что себестоимость производства баранины возросла на 62%, реализационная стоимость мяса овец повысилась более чем в два раза. Наиболее рентабельным является производство баранины в регионах, располагающих значительным поголовьем овец, крупными овцефермами (Дагестан, Калмыкия, Ставропольский край, Астраханская и Волгоградская области) и обеспечивающих производство значительных партий товарной баранины».

Среди лидеров российского овцеводства, по словам эксперта, можно назвать 24 хозяйства, принявших участие в 11-й Российской агропромышленной

выставке «Золотая осень». Лучшие из лучших – СПК «Племзавод “Восток”» (уровень рентабельности овцеводства – 25%) и СПК «Племзавод “Вторая Пятилетка”» Ставропольского края; РГУП ПЗ им. Османа Касаева – КЧР; СПК «Племзавод “Палласовский”» – Волгоградская область (рентабельность 20%), РГУП «Сарпа» – Калмыкия (рентабельность 46%, 8%).

По мнению Михаила Егорова, сегодня восстановление и развитие овцеводства нужно рассматривать, в первую очередь, как необходимость более полного и рационального использования имеющихся кормовых и трудовых ресурсов для производства дешевой животноводческой продукции. В России имеется 74 млн га пастбищ, в том числе и низко продуктивных, на которых другие виды животных прокормиться не в состоянии. Это и есть потенциал дальнейшего развития отечественного овцеводства. А 41 млн га выведенных из сельскохозяйственного оборота земельных угодий дают дополнительную возможность для дальнейшего развития овцеводства в ЛПХ, на долю которых сегодня приходится 80% поголовья отрасли. То есть резерв у российского овцеводства огромный.

Существование и дальнейшее развитие овцеводства не ставится государством под сомнение (включение отрасли в Госпрограмму и федеральные дотации тому подтверждение). Следует учитывать и значение овцеводства для сохранения экологического благополучия естественных пастбищ пустынных, полупустынных, горных и предгорных районов страны. При оптимальной нагрузке выпас

овец на них, в отличие от других, более крупных видов домашних животных, обеспечивает сохранение слабо развитого почвенного покрова таких пастбищ.

К тому же развитие отрасли будет способствовать восстановлению и развитию промышленных предприятий, специализирующихся на переработке мяса, шерсти, меховых и шубных овчин, кожевенного сырья, то есть окажет влияние на реанимацию отечественной легкой и перерабатывающей промышленности.

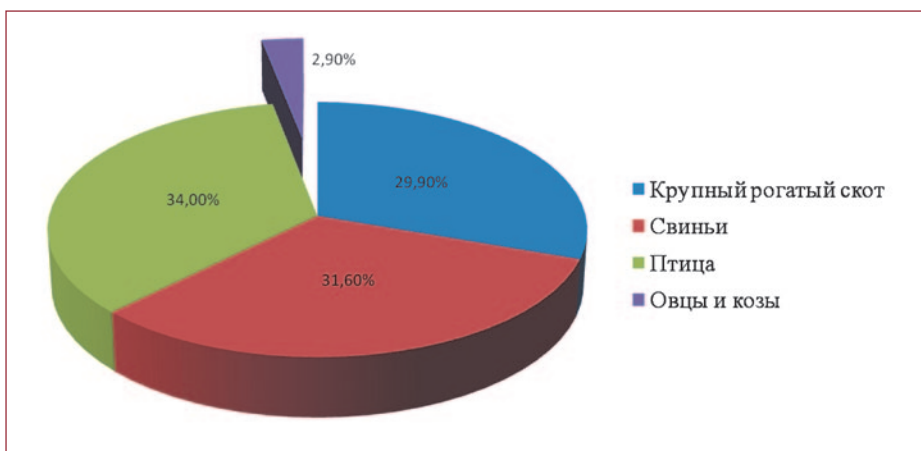
Кроме того, овцеводство имеет огромную социальную нагрузку, роль которой возрастает в условиях экономического кризиса. Чем станут заниматься, оставшись не у дел тысячи дагестанских овцеводов – это первый по численности овцепоголовья регион в России, куда деться в таком случае чабанам Калмыкии, Забайкалья, других регионов?

Интерес сельхозпредприятий и личных подсобных хозяйств граждан к отрасли будет подниматься вместе с ее экономической состоятельностью.

Возможности производителей

Отношение руководителей, специалистов сельхозпредприятий всех форм собственности к отрасли зачастую остается на уровне «традиционного», то есть устаревшего, присущего овцеводству советских времен, когда основную статью доходов составляла шерсть, а роль сельхозтоваропроизводителей сводилась к наращиванию, иногда непомерному, численности овцепоголовья. «Сегодня заниматься

Доля баранины в убойном весе в структуре производства мяса всех видов



Источник: Национальный союз овцеводов



«Национальный союз овцеводов в минувшем году поставил перед первым заместителем Председателя Правительства России Виктором Зубковым и министром сельского хозяйства страны Еленой Скрынник вопрос о необходимости принятия Стратегии развития отечественного овцеводства. Надеемся, что в нынешнем году удастся сдвинуть его с мертвой точки».

овцеводством необходимо, сохраняя и совершенствуя отечественные породы, удовлетворяющие требованиям современного рынка, наращивая их племенную базу до размеров, обеспечивающих потребность в высокогенетическом племенном молодняке, с расширением и улучшением племенной работы и научно-технического обеспечения отрасли путем охвата хозяйств всех форм собственности, – уверен Михаил Егоров. – Необходимо использование энергосберегающих технологий и средств механизации (принцип “корма любой ценой” остался в истории), создание структур законченного цикла – от производства сырья до готовых изделий и их реализации; повышение научно-технического уровня действующих и разработки новых стандартов, а также улучшение кормовой базы овец и коз в пастбищный и стойловый периоды, максимальное использование естественных сенокосов и пастбищ».

Необходимы и различные технологические схемы круглогодичного получения высококачественной мясной продукции, независимо от зоны разведения животных, а также новые подходы в выращивании и откорме животных.

«Однако у нас в стране пока нет перерабатывающих предприятий, которые бы проводили забой, разделку и вакуумную упаковку баранины в соответствии с требованиями торговых сетей, ресторанного бизнеса, повышающегося спроса потребителей. Необходимо строительство нескольких таких мясокомбинатов в зонах массового разведения овец. Привлекать инвестиции и создавать для них благоприятную обстановку – дело, в первую очередь, территорий. Тех, кто заинтересован в развитии производства в регионе, создании рабочих мест и наполняемости бюджета», – сетует Михаил Егоров.

Вклад Национального союза овцеводов

Задачами Национального союза овцеводов являются, как на первоначальном этапе, так и сегодня, объединение производителей и переработчиков овцеводческой продукции. В настоящее время в Союз входят около 170 сельхозпредприятий из 18 регионов страны. Несмотря на удаленность регионов, различные климатические и экономические условия, проблемы у всех одинаковы – отсутствие рынка сбыта продукции, низкие цены

на производимое сырье, перекупщики и т.д.

«Национальный союз овцеводов в минувшем году поставил перед первым заместителем Председателя Правительства России Виктором Зубковым и министром сельского хозяйства страны Еленой Скрынник вопрос о необходимости принятия Стратегии развития отечественного овцеводства. Вопрос непростой и масштабный, поскольку связан в комплексе с развитием легкой и перерабатывающей промышленности. Надеемся, что в нынешнем году удастся сдвинуть его с мертвой точки», – говорит генеральный директор Союза.

Несмотря на то что Союз является структурой некоммерческой, он объединяет в своих рядах производителей и переработчиков, содействует налаживанию взаимовыгодных партнерских соглашений, постоянно работает над проблемой реализации овцеводческой продукции.

В конце минувшего года Национальный союз овцеводов вступил во Всемирную федерацию по разведению мериноса и теперь намерен стать полноправным участником мировой политики и мирового рынка мериносового овцеводства. **МС**

Компания: «Продукты Питания»

Замороженные полуфабрикаты: рынок в условиях кризиса

«Даже в условиях кризиса рынок замороженных полуфабрикатов демонстрирует устойчивый рост. Несмотря на замедление темпов роста в 2009 году – на уровне 1% в натуральном выражении и на уровне 3% в денежном, рынок сохранит свою положительную динамику в последующие два года, что будет обусловлено доступностью сырья, снижением темпов инфляции, ростом доходов населения и в итоге увеличением спроса», – сказал президент компании «Продукты Питания» Стефано Влахович, выступая на VIII-м Ежегодном форуме Института Адама Смита «Агробизнес и пищевая промышленность России».

– Основную долю рынка замороженных полуфабрикатов по-прежнему занимают мясные: почти 45%. При этом наиболее перспективным сегментом в ближайшее время будут традиционные мясные полуфабрикаты и продукция среднего и низкого ценового уровня.

Рост потребления мясных полуфабрикатов, как самого емкого сегмента рынка, обусловлен в первую очередь спросом на полуфабрикаты из мяса птицы, которые стали самым быстрорастущим сегментом за последние два года. По предварительным оценкам аналитиков рынок замороженных по-

луфабрикатов из мяса птицы вырос в 2009 году на 10-17% в натуральном выражении, а на период до 2011 года средние годовые темпы его роста составят от 6 до 8%.

Доля ЗПФ из мяса птицы составляет уже 48% от общего объема мясных полуфабрикатов. По данным Мясного союза, их потребление растет в два раза быстрее, чем продуктов из говядины, и в 2,5 раза быстрее, чем из свинины.

Тенденции потребления 2009 года демонстрируют, что спрос на ЗПФ из мяса птицы опережает спрос на другие виды мясных полуфабрикаты благодаря доступности по цене и росту

предложений. Надо отметить, что в целом влияние кризисных явлений на российский продовольственный рынок оказалось умеренным. Кризис не привел к существенному сокращению потребления ЗПФ. На сегодняшний день около 70% населения России покупают замороженные полуфабрикаты. Хотя частота покупок несколько снизилась, но потребители уже не отказываются от привычных продуктов, при этом доверие к марке и производителю, качество и вкус продукции остаются одними из ключевых факторов при выборе. Очевидно, что наряду с качеством возрастает значимость цены как определяющего фактора покупки, особенно в регионах, где под влиянием кризиса усилилась конкуренция со стороны локальных марок и наблюдается увеличение употребления более дешевой небрендовой продукции.

Аналитики прогнозируют, что доля активных покупателей (частота по-

Основные показатели рынка ЗПФ

ПОКАЗАТЕЛИ	ГОД					
	2006	2007	2008	2009 (оценка)	2010 (прогноз)	2011 (прогноз)
Емкость рынка, \$ млрд	2,4-2,6	2,95-3,2	3,13-3,39	3,06-3,49	3,33-3,73	3,67-4,1
Рост рынка в год \$, %	22,7%	23,6%	10,60%	-2 до +3%	5-7%	7-9%
Среднегодовой курс \$	27,32	25,51	25,4	32,7	33,9	30,7-34,8
Емкость рынка, тыс. тонн	1 630	1 698	1 730-1 735	1 737-1 757	1 768-1 773	1 805-1 823
Рост рынка в год тонна, %	5,10%	4,10%	1,88%	0,8-1%	1,2-1,5%	2-3%
Индекс цен на продукты питания	9,7	9,0	19,1	12,3	10,3	9,6
Сегмент ЗПФ в структуре продовольственного рынка	18-19	17-18	18-19	17	16-17	17-19

Рынок ЗПФ демонстрирует устойчивый рост, несмотря на развитие кризисных явлений.

Темпы роста замедляются в 2009 году: в натуральном выражении на уровне до 1% и в денежном исчислении на уровне 3%

ребления несколько раз в месяц и чаще) полуфабрикатов в период с 2009 по 2011 годы вырастет с 49 до 53% за счет увеличения частоты употребления традиционных полуфабрикатов.

Розничная торговля продолжает оставаться основным каналом дистрибуции для полуфабрикатов. В выигрыше оказались дискаунтеры и магазины экономичного формата: их доля превысила 12%, а выручка по обороту выросла на 32%. Наблюдается тенденция к увеличению доли СТМ. Традиционные каналы розничной торговли (рынки и магазины у дома) наиболее актуальны для регионального рынка, их доля оценивается на уровне 13,5%.

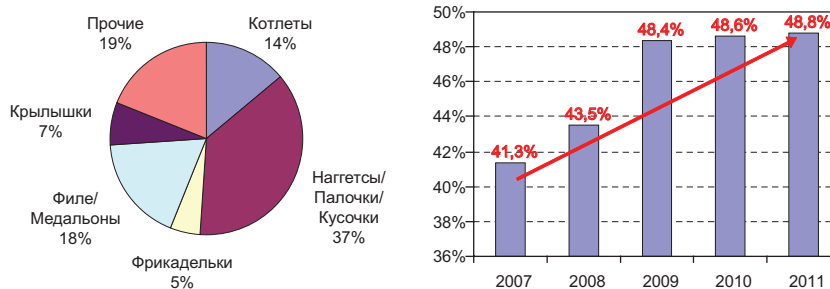
Наиболее пострадал сегмент HoReCa (-3%), вследствие резкого сокращения посещаемости ресторанов. Согласно данным исследования «Комкон», от питания вне дома отказались порядка 20% жителей мегаполисов.

Развитие рынка замороженных полуфабрикатов в ближайшие два года будет зависеть от уровня покупательной способности населения, расширения предложения доступной продукции хорошего качества, зависимости от импорта, роста общего уровня дистрибуции и дальнейшего развития современных форматов розничной торговли. От кризиса наиболее пострадают сегменты рынка ЗПФ с большой долей импорта из-за существенного увеличения цен. В более выигрышном положении окажутся производители, которые обеспечат приемлемое качество выпускаемой продукции, идеальное соотношение «цена /качество», хороший уровень дистрибуции, а также предприятия, ориентированные на переработку мяса курицы и свинины. Следует ожидать дальнейший роста спроса на традиционные полуфабрикаты и продукцию в среднем и эконом ценовых сегментах.

В России объем потребления замороженных полуфабрикатов составляет примерно 13 кг/чел. в год, что заметно ниже, чем в США и Европе. Это также свидетельствует о большом потенциале роста российского рынка.

В заключение скажу, что прогнозируемое аналитиками в 2010-2011 годах улучшение экономической обстановки будет дополнительно стимулировать спрос на замороженные полуфабрикаты, особенно из мяса птицы – как доступного по цене и перспективного сегмента. **МС**

Доля рынка ЗПФ из мяса птицы от общего объема мясных полуфабрикатов



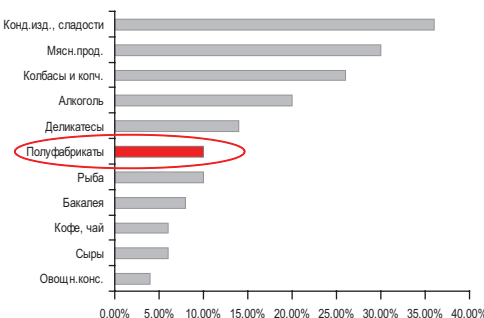
Потребление продукции из мяса птицы растет 2 раза быстрее, чем продуктов из говядины, и в 2,5 раза быстрее, чем из свинины.

Средние годовые темпы роста рынка пф из мяса птицы на период до 2011 года от 6-8%.

АМИ ВЕТРА-маркетинг 2009
Мясной союз 2008

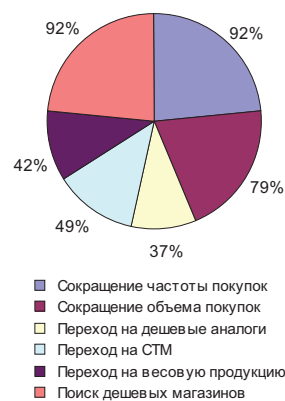
Тенденции в потреблении в кризис

Продукты, на которых экономят в первую очередь



На покупке замороженных полуфабрикатов, если надо, то готовы экономить около 10%-12% из числа опрошенных в столичном регионе.

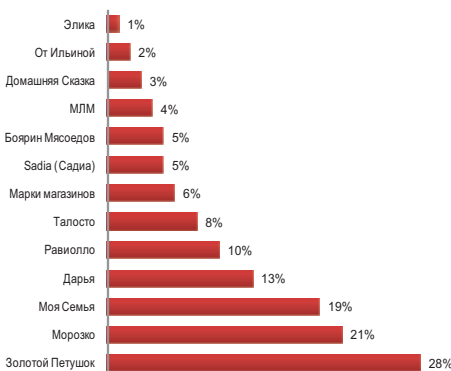
Основные варианты экономии
%от числа опрошенных (n=1052)



АМИ ВЕТРА-маркетинг

Спонтанная Известность

Объем выборки, n=1058, Октябрь, 2009 года.



Лидеры рынка сохранили свои позиции на федеральном уровне. Увеличивается доля потребителей и частота употребления в регионах. В качестве одного из способов экономии потребители активно покупали небрендованную продукцию и продукцию местных производителей.

	2008 год	2009 год
Боярин Мясоедов	5%	5%
Дарья	16%	13%
Домашняя Сказка	3%	3%
Золотой Петушок	28%	28%
МЛМ	6%	4%
Морожо	24%	21%
Моя Семья	21%	19%
От Ильиной	3%	2%
Равиолло	16%	10%
Sadia (Садия)	8%	5%
Талосто	10%	8%
Часар		0%
Элика		1%
Марки магазинов		6%
Другие марки	47%	59%

Источник: ULTEX MARKET RESEARCH RUSSIA

АЛПИ показала, как можно не платить по долгам

Кризис показал, что права кредиторов в России по-прежнему остаются незащищенными. Несовершенство судебной системы и злоупотребление процессуальными правами позволяют недобросовестным эмитентам не выплачивать задолженности по облигациям.



Например, больше года тянется процесс по иску ЗАО «УК «Тройка Диалог» о взыскании с эмитента ООО «АЛПИ-Инвест» и поручителей задолженности в размере 160 млн руб. по облигационному займу.

После того как «АЛПИ-Инвест» в 2008 году отказалась платить по своим обязательствам, УК «Тройка Диалог», защищая интересы своих клиентов, подала иск о взыскании с эмитента и поручителей задолженности в Арбитражный суд Красноярского края. Еще до нового года суд должен был рассмотреть этот иск, однако судья перенесла рассмотрение дела на 2 февраля 2010 года. Поводом стало заявление АЛПИ о фальсификации подписи экс-директора ООО «Птицефабрика «Сибирская губерния»» Александра Сычева на решении о выпуске ценных бумаг. При этом в ФСФР никаких сомнений по поводу подлинности решения о выпуске облигаций и подписей на нем не возникало.

Опрошенные юристы не могут припомнить, что раньше кто-нибудь пользовался таким аргументом, чтобы оттянуть час расплаты. В ФСФР, которая регистрирует выпуски облигаций, тоже не берутся утверждать, что подобные случаи встречались ранее. «Мы пытаемся разобраться в нюансах по оформлению этого выпуска. По нашим сведениям, собрание никого не уполномочивало выпускать облигации и делать договоры поручительства», — заявил вице-президент АЛПИ Андрей Граванов.

Генеральный директор юридического бюро «Падва и Эпштейн» Юлия Михалычева называет ход АЛПИ с протестованием подписи изобретательным, правда, уточняет, что это не станет препятствием для выплаты по займу.

Однако руководство АЛПИ продолжает предпринимать срочные меры по выводу активов поручителей во вновь создаваемые компании. Таким образом, владельцы группы стараются выиграть время, чтобы вывести из-под удара имущество компаний-поручителей.

RBC Daily

Новые проекты «Талины»

ТАЛИНА

Агрохолдинг «Талина» в январе сдал в эксплуатацию новый объект — корпус карантина на свиномкомплексе «ЗАО «Мордовский бекон — Ковылкино». Корпус построен в рамках инвестиционного проекта компании «Строительство корпуса карантина на 600 голов и приобретение мобильной шланговой системы удаления животноводческих стоков». В осуществление проекта средства вложило ОАО «Россельхозбанк».

Животноводческий корпус, оснащенный оборудованием компании «Big Dutchman», предназначен для выращивания племенных свинок и откорма товарного молодняка. В корпусе установлены автоматические системы кормления, поения и навозоудаления. При строительстве карантина применялись современные материалы, использовались облегченные металлоконструкции системы «Спайдер-В», что позволило завершить проект всего за полгода.

Введение в эксплуатацию нового корпуса позволит не только увеличить свинополовые агрохолдинга, которое на сегодняшний момент составляет свыше 85 тыс. голов, но и даст возможность реализовывать высокогенетических ремонтных свинок для разведения в других хозяйствах Республики Мордовия, а также за ее пределами. В настоящий момент поступили животные отцовских пород для этого корпуса.



Ранее, в конце декабря прошлого года, на свиномкомплексе «Вярвель» агрохолдинга «Талина» была запущена новая, современная технология внесения животноводческих стоков на поля. Оборудование приобретено ЗАО «Мордовский бекон Ковылкино» в рамках Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 годы.

Современная североамериканская технология не имеет аналогов в России.

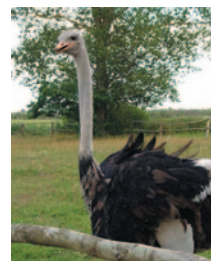
Использование системы внесения бесподстилочного навоза на поля позволяет значительно сни-

зить затраты на горюче-смазочные материалы, эксплуатационные расходы на технику. При использовании шланговой системы внесения не выделяется неприятный запах, поскольку транспортировка навоза осуществляется по закрытой системе и исключает нежелательный контакт животноводческих отходов с окружающей средой. Технология решит многие экологические проблемы.

www.meatinfo.ru

Страусиная ферма осваивает новое направление

В связи с территориальным увеличением — по сравнению с 2009 годом территория фермы увеличилась в два раза, — а также со значительным увеличением маточного поголовья страусиная ферма САВАННА приступает к разведению нового для себя направления — разведения страусов на мясо и кожу.



До 2010 года основным направлением фермы было разведение страусов и реализация живой птицы (страусята, подросший молодняк, племенные трио), а также зеленый туризм (экскурсии, дегустационные поездки, мини-гольф, лазерные бои).

С весны 2010 года на ферме всегда в продаже: страусиное мясо, столовое страусиное яйцо, страусиный жир, страусиные субпродукты (печень, сердце). На мясное производство будет идти птица возрастом 12-14 мес./, это оптимальный возраст для получения мяса наиболее мягкого и нежного, идеально подходящего для приготовления.

www.meatinfo.ru

Роботы в действии

В Александровском районе Владимирской области 29 декабря открылся новый модуль свиноводческого комплекса «Мортадель». На торжественной церемонии присутствовал губернатор Николай Виноградов.

Первый модуль свиномкомплекса был запущен с помощью национального проекта в 2006 году. Сейчас работают уже пять свиномкомплексов, оборудованных с использованием современных технологий:



раздачей корма, водоснабжением, удалением навоза и поддержанием микроклимата в помещениях занимают роботы. Обслуживающего персонала на предприятии — пять человек на каждые 12 тыс. поголовья, а всего там содержат 20 тыс. свиней. Навозом удобряют сельскохозяйству, их у предприятия 3 тыс. га. Здесь выращивают кормовые культуры. Удобрение доставляется на поля автоматически при помощи специальных шлангов. В будущем на свиномкомплексе планируют построить биогазовую станцию и, перерабатывая навоз, обеспечивать ферму теплом и горячей водой.

IA REGNUM

Альфа-банк станет владельцем доли ГК «Продо»

Альфа-банк станет владельцем миноритарной доли в капитале группы компаний «Продо». Как говорится в сообщении кредитной организации, стороны сегодня заключили соглашение о сотрудничестве, которое предусматривает реструктуризацию задолженности ГК «Продо» перед банком.

«В качестве дополнительного вознаграждения за проведенную реструктуризацию Альфа-банк станет владельцем миноритарной доли в капитале группы», — отмечается в сообщении банка. Размер доли не уточняется.

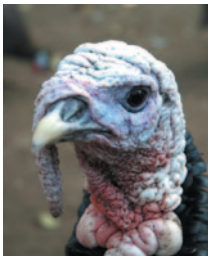
Соглашение рассчитано на 7 лет. Согласно ему, Альфа-банк становится крупнейшим кредитором группы «Продо», кредитные ресурсы предоставляются банком на рыночных условиях. В качестве обеспечения кредитов Альфа-банк получит в залог существенную часть бизнес-активов ГК «Продо» в виде акций основных заводов группы, а также недвижимость и оборудование этих предприя-



тий. Кроме того, Альфа-банк станет основным банком-партнером «Продо», в том числе ведущим расчетным банком группы. Также Альфа-банк получил эксклюзивные права на оказание «Продо» инвестиционно-банковских услуг на протяжении срока действия соглашения.

РБК

Ферма по производству индейки



Глава региона Евгений Савченко 15 января в рамках своего визита в Ракитянский район посетил агрофирму «Герцевская». В ближайшее время предприятие начнет строительство индущающей фермы мощностью 115 тыс. голов в год.

Как отметили представители «Герцевской», в структуру будущей фермы войдут три площадки: репродуктор, комплексы откорма и доращивания. Птенцов аграриям поставлять будут из-за границы, уже имеются предварительные договоренности с одной из датских фирм.

Напомним, что в настоящее время Белгородская область занимает лидирующие позиции в стране по производству мяса птицы. Однако все местные агрохолдинги специализируются на выращивании цыплят-бройлеров. При этом местные власти неоднократно заявляли о необходимости развития альтернативных отраслей птицеводства.

Медиаатрон

Лучшая технология в отрасли

Уже в ноябре свиноводческий комплекс полного цикла «Альтаир-Агро» выйдет на полную проектную мощность. В настоящее время реализуется вторая очередь проекта.

Напомним, что «Альтаир-Агро» при поддержке администрации края ведет строительство свиноводческого комплекса с полным циклом в селе Ключки Ребрихинского района.

Общая стоимость проекта 834 млн руб. Запущена в работу 1-я очередь мощностью 12 тыс. голов. Предприятие приступило к строительству 2-й очереди свинокомплекса также на 12 тыс. голов.



Заложенная в основу проекта канадская технология выращивания товарной свинины подтвердила титул «лучшей в отрасли». С первых опоросов от каждой свиноматки в среднем получено по 12 поросят. Сохранность поросят на доращивании составляет 95-98%. Среднесуточные привесы на подсосе составляют 250 г, на первом доращивании – 420 г, на втором доращивании – 620 г, на откорме – от 920 г до 1,23 кг. Всего за 168-180 дней живая масса свиньи в среднем составляет 110-120 кг.

Официальный сайт Алтайского края

«ТАВР» приобрел активы Матвеево-Курганского мясокомбината

Компания «ТАВР» (Ростов, мясной бизнес-комплекс «ГРУППА АГРОКОМ») завершила оформление сделки по приобретению основных активов Матвеево-Курганского мясокомбината. Сумма сделки – 100,12 млн руб., сообщает пресс-служба компании.



Согласно сообщению, право на приобретение имущества предприятия получено в ходе торгов, проведенных Фондом имущества Ростовской области. Теперь предприятие входит в состав ООО «Ростовский колбасный завод – ТАВР» как обособленное структурное подразделение «ТАВР – Матвеев курган». Решение о приобретении активов Матвеево-Курганского мясокомбината, который простаивал начала этого года, принято в рамках общей стратегии развития мясного бизнес-комплекса компании». Одна из задач, которую решит приобретение комбината, состоит в выведении на новую площадку производства полукопченых и варено-копченых колбас. Тем более что производственные линии предприятия рассчитаны в большей степени на изготовление именно этого вида продукции. Таким образом, ростовский завод сможет сосредоточиться на производстве остального спектра колбасных изделий», – цитирует пресс-служба гендиректора «Группы Агроком» Алексея Щемелева.

Сообщается, что введение приобретенных мощностей в производственную эксплуатацию намечено на первый квартал 2010 года, а сейчас идет процесс формирования трудового коллектива предприятия, основу которого составят бывшие работники Матвеево-Курганского мясокомбината.

РБК.Южный регион



Наше оборудование:

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

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

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



«Пулковский»: возрождение отечественного животноводства

Группа компаний «Пулковский» создает на Северо-Западе России вертикально интегрированный комплекс свиноводческих предприятий, который позволит в значительной степени удовлетворить спрос на охлажденное мясо.



Первым шагом в осуществлении проекта стало строительство в Тосненском районе Ленинградской области репродукторной свинофермы производительностью 62 тыс. поросят в год. Материнское племенное стадо было завезено из Франции. Его потомство обладает необходимым набором генетических характеристик: быстрый рост животного (165 дней), стрессоустойчивость, постанность туши, отсутствие гена «кислого мяса».

Аналогичные комплексы, состоящие из репродукторной свинофермы и двух откормочных, скоро начнут функционировать в Лужском районе Ленинградской области и Крестецком районе Новгородской области. В будущем свиноводческие комплексы «Пулковского» появятся и в Псковской области.

Совместно с крупнейшим производителем свинины во Франции компанией Coopers! Группа компаний «Пулковский» начинает создание нуклеуса (генетического центра) и мультипликатора на территории Ленинградской области. Этот комплекс предприятий обеспечит требуемые генетические параметры и поставку племенных животных. Годовая производительность нуклеуса составит 1200 племенных чистопородных животных. С мультипликатора ежегодно будет выходить 11 500 гибридных свиноматок для репродукторов. Это позволит отказаться от постоянного завоза животных из-за рубежа, избавит от иностранной зависимости и снизит ветеринарные риски.

В планах Группы компаний «Пулковский» строительство комбикормового завода, который ре-



шит проблемы со снабжением свиноводческих предприятий полнорационными кормами и снижением издержек на корма в целом по холдингу. Завершит производственную цепочку завод по забою и разделке мяса свиней, который предоставит возможность производить охлажденное мясо в удобной для приготовления нарезке и в упаковке, длительное время сохраняющей свежесть готового продукта.

www.meatinfo.ru

Дело о многомиллионных махинациях

Дело о махинациях с земельными участками ОАО «Тюменский бройлер» стоимостью 207 млн руб. передано в суд. Как сообщили Накануне.Ru в пресс-службе МВД по УрФО, на скамье подсудимых окажутся 8 человек, среди которых руководитель птицефабрики, руководитель юридической службы предприятия и чиновник УФРС по Тюменской области.



По версии следствия, в период с 2006 по 2007 годы руководитель ОАО «Тюменский бройлер» разработал схему по незаконному приобретению права собственности на 13 земельных участков общей площадью 2056 га, находящихся в постоянном пользовании птицефабрики.



«Для успешного проведения всей незаконной операции участники группы внесли заведомо ложные сведения в ряд официальных документов. В результате всех махинаций к сентябрю 2007 года право на землю перешло компании, учредителем которой являлся директор птицефабрики, а генеральным директором — его подчиненный, начальник юридической службы. Все эти приобретения были незаконно зарегистрированы в региональном УФРС», — отмечают в пресс-службе. По версии следствия, чиновник УФРС по Тюменской области за содействие в регистрации земельных участков и отсутствие проверки документов получил от заинтересованных лиц 220 тыс. руб.

Накануне.Ru

Балаковский мясокомбинат берет очередной кредит



ОАО «Мясокомбинат «Балаковский» 25 декабря заключил с ОАО «Банк Москвы» кредитный договор на сумму 18 млн руб., предоставив в залог имущество предприятия стоимостью почти 20 млн руб. Кредит компания берет на 24 месяца для пополнения оборотных средств.

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 за 9 месяцев составила более 2,5 млн руб.

Версия-Саратов

Инвестпроект «Воронежмясопром»

ООО «Воронежмясопром» (структура ООО «Национальная агропромышленная компания» семьи Игоря Бабаева), реализующее проект по строительству свиноматочного комплекса в Нижнедевицком районе, намерено выделить строительство свиноводческого комплекса мощностью 100 тыс. голов в отдельный инвестпроект, сократив, таким образом, общий объем инвестиций по текущему проекту с 7,9 млрд руб. до 2,4 млрд руб., сообщили в Департаменте экономического развития Воронежского областного правительства.



Напомним, что в 2008 году на территории Нижнедевицкого муниципального района завершено строительство первой очереди проекта, включающей возведение фермы с животноводческими помещениями, административно-бытового корпуса, благоустройство

территории. Завезено было порядка 2,4 тыс. свиноматок. На эти цели со стороны компании было направлено порядка 2,4 млрд руб.

В планах компании было и строительство второй очереди комплекса, который представлял собой возведение откормочного комплекса мощностью 100 тыс. голов. Однако теперь эти планы будут выделены в новый инвестпроект и реализацией его займется уже иная структура, входящая в НАПКО.

В областном правительстве сообщили, что инвестпроект будет рассмотрен в ближайшее время после подготовки инвестором соответствующего пакета документов.

Вероятно, смена юридического лица, привлеченного для реализации проекта, необходима головной компании в связи с возможными сложностями «Воронежмясопрома» в привлечении кредитных средств на осуществление строительства.

Агентство Бизнес Информации

Кредиторы «Платошинской»

В опрос о переходе во внешнее управление ОАО «Птицефабрика «Платошинская» будет рассмотрен на собрании кредиторов не раньше февраля, сообщил конкурсный управляющий общества Максим Уточкин.



«Фабрика прибыльная, — уверен г-н Уточкин. — Однако так получилось, что в январе она не работала почти полмесяца из-за новогодних каникул. А мы хотим выйти в суд с нормальными показателями и за счет своих средств рассчитаться с кредиторами».

Напомним, что решение о признании «Платошинской» несостоятельной было принято арбитражным судом Пермского края 9 октября. Само же банкротство было инициировано в марте 2009 года по заявлению одного из кредиторов — ООО «Торговый дом «Ратай» (Волгоград), задолженность перед ним составляла 8,3 млн руб. По данным «Платошинской» на 1 апреля 2009 года, общая сумма кредиторской задолженности фабрики — 545 млн руб., из которых 185 млн руб. — займы по кредитам, 137 млн руб. — долгосрочные и 223 млн руб. — краткосрочные займы. Балансовая стоимость имущества составляет 953,4 млн руб.

В списке кредиторов птицефабрики значатся более 90 физических и юридических лиц.

КоммерсантЪ

«Тюменский бройлер» увеличил ассортимент халяльной продукции

Глава Тюменского казаята Духовного управления мусульман азиатской части России, региональный уполномоченный по осуществлению контроля над соблюдением норм Шариата при производстве продуктов халяль (дозволенных с точки зрения Ислама) Фатых Гарифуллин вручил руководству птицефабрики «Тюменский бройлер» свидетельство на право производства продуктов «Халяль» на будущий год.

Как следует из документа, в следующем году птицефабрика, расположенная в селе Каскара в пригороде Тюмени, значительно увеличит ассортимент дозволенных Шариатом продуктов питания. В дополнении к перечню колбасной продукции, названия которых («Казанская», «Татарская», «Каскаринская») отражают поволжскую и местную «географию», добавились такие сорта колбас и сарде-



лек как «Горские», «Уфимские», «Памирские», «Восточные», а также ветчина «Падишах».

Ислам.Ru

Животноводы оцениваются к бирже

Группа «Черкизово» готовит к размещению три выпуска биржевых облигаций на 5 млрд руб., говорится в сообщении компании.

Впрочем, как заявила руководитель управления по коммуникациям и связям с инвесторами компании Ирина Острякова, другие параметры выпуска пока не определены, а само решение, уже вынесенное советом директоров, носит технический характер. Группа «Черкизово» является одной из крупнейших в России вертикально интегрированных агропромышленных компаний с полным производственно-сбытовым циклом. Включает три основных производственных блока – мясопереработку, свиноводство и пти-

цеводство. Объединяет восемь мясоперерабатывающих заводов в Центральной и Южной России, завод комбикормов, четыре свинокомплекса, крупные птицекомбинаты. Выручка в первом полугодии 2009 года – 460 млн долл. Краткосрочный долг группы, по данным на конец первой половины 2009 года, составлял 124,5 млн долл., общий – 436,2 млн долл. 70% акций принадлежат Игорю Бабаеву и членам его семьи – Сергею, Евгению и Лидии Михайловым, 30% – free-float.

КоммерсантЪ

Инвестиции финской Atria и датской AS Dan Invest

Финская Atria и датская AS Dan Invest в 2010-2011 годах планируют инвестировать 40 млн евро в строительство двух свинокомплексов в Краснодарском крае и Тамбовской области, сообщил председатель совета директоров AS Dan Invest Кент Сконнинг.

Atria подписала соглашение с AS Dan Invest о приобретении 26% уставного капитала дочерней структуры датской компании – российского ООО «Дан-Инвест». По информации К. Сконнинга, формой оплаты за долю в ООО для

Atria является участие компании в финансировании строительства свинокомплексов.

Interfax-Russia.ru

«Мираторг» нашел альтернативу IFC

Вице-президент «Мираторга» Владимир Маслов сообщил, что переговоры о кредитовании в размере 30 млн долл. с Международной финкорпорацией (IFC) приостановлены.



Решение подразделения Всемирного банка о выделении АВН Miratorg, структуре «Мираторга», займа ожидалось в конце июня. Средства планировалось использовать для пополнения оборотного капитала, чтобы вывести на проектные мощности сданные в эксплуатацию свинокомплексы и завод по убою скота в Белгородской области. Вчера Владимир Маслов пояснил, что сейчас рискованно привлекать займы в валюте, в то же время не исключил, что в дальнейшем, когда условия на рынке улучшатся, переговоры возобновятся. По его словам, реше-

реклама

SPEED COMBI GRINDER 280

... надежность и качество



Speed Combi Grinder 280 предназначен для переработки свежего и замороженного мяса при температуре до -20С.

Производительность волчка зависит от диаметра отверстий на режущей решетке, может достичь 20 тонн /в час.



Speed Combi Grinder 280 изготовлен из нержавеющей стали с отполированной поверхностью, которая соприкасается с сырьем и с которой можно прийти в контакт во время монтажа и демонтажа.

Все детали, а именно: уплотнения, подшипники, электродвигатели, зубчатые колеса, редуктор, электродетали произведены мировыми передовыми производителями и являются стандартными, всемирными и легкодоступными компонентами.

Скорость резки управляется PLC системой и может быть приспособлена Вашим требованиям. Гигиенический дизайн облегчает мойку – монтаж/демонтаж.

www.pss-svidnik.sk

sales@pss-svidnik.sk

+421 54 7862 111

[PSS]
PROCESSING SYSTEM SOLUTIONS

ние агрохолдинга не отразилось на его белгородских проектах: «Они уже выведены на полную мощность, но за счет других источников». Компания активно сотрудничает с Централно-Черномозным банком Сбербанка России, ВЭБом и Газпромбанком. «Решение приостановить переговоры было совместным», — заявила **представитель московского офиса IFC Неждана Букова**. Ранее корпорация уже участвовала в финансировании «Мираторга». IFC предоставила компании 58,3 млн долл. за счет собственных средств и синдицированный кредит на 40 млн долл.

Коммерсантъ

«Баксан-Бройлер» расширяет мощности

В Прохладненском муниципальном районе вблизи селения Благовещенка идет строительство крупного инкубатора производительностью 18 млн. цыплят в год и шести новых корпусов для содержания 150 тыс. голов птицы.



Все строительные-монтажные работы качественно и в срок выполняют стройорганизации «Крокус» и «Югстрой». Завершив закладку фундамента, рабочие приступили к возведению стен инкубатора и птичников. Сдача объектов планируется в июле-августе текущего года. Как рассказал руководитель ОАО агрогруппы «Баксан-Бройлер» Мажид Мусафаров, объекты возводятся в рамках реализации инвестиционных проектов, общая стоимость которых составит 200 млн. рублей. В настоящее время освоено порядка 60 млн. Агрогруппа «Баксан-Бройлер» создает в Кабардино-Балкарии крупный птицеводческий холдинг полного цикла. Помимо открывшегося в мае прошлого года племенного питомника, в него войдут строящийся в станице Солдатской элеватор на 35 тыс. тонн зерна, который затем преобразуют в комбикормовый завод, инкубатор суточных цыплят в Прохладненском районе, подразделение по глубокой переработке мяса птицы между Чегемом и Нальчиком, реконструированная Баксанская птицефабрика. Таким образом, появится полная производственная цепочка — от выращивания бройлера до доставки мяса на прилавки магазинов. «Если мы реализуем намеченное и выйдем на производственную мощность в 30 тысяч тонн мяса и 36 млн. штук яиц в год, «Баксан-Бройлер» войдет в де-

сятку крупнейших производителей птицеводческой продукции в России», — отметил Мажид Мусафаров.

president-kbr.ru



Эстония: Поставщик мяса птицы Rannamõisa теперь маркирует свою продукцию наклейкой *säilitusainete ja gaasi vaba* — «без консервантов и газа».

По словам **производственного директора торговой марки Rannamõisa Давида Пярнаметса**, при выборе продуктов потребители все чаще руководствуются правилами здорового питания. Именно поэтому предприятие решило снабдить расфасованное мясо птицы наклейками, которые помогут отличить его от другой продукции.

Если свежее мясо птицы упаковывать в газовую среду, то, по словам Пярнаметса, может измениться его цвет, а при вскрытии упаковки будет чувствоваться неприятный запах.

«У мяса, упакованного без использования консервантов, довольно короткий срок реализации», — говорит Давид Пярнаметс, — и это требует более интенсивной логистики, что в аспекте сохранения полезных свойств продукта является единственно верным решением. Сейчас, благодаря современным технологиям, когда мясо птицы охлаждается воздухом и во время всего процесса упаковки температура продукта не превышает +2 °C, срок реализации достигает 6-7 дней».

По его словам, упаковка, схожую с той, что использует Rannamõisa для филе бройлера, можно увидеть в торговом доме Lafayette в Париже и Kaufmann в Германии.

DELFI (Эстония)



Латвия: Латвийский производитель куриного мяса Lielzeltīņi получил право на строительство и дальнейшее обслуживание птицеводческого комплекса стоимостью 6,5 млрд руб. (107,6 млн латов) на территории России.

Проект профинансируют правительство Самарской области и принадлежащий Российскому государству Внешэкономбанк. Латвийская компания Lielzeltīņi выбрана в качестве оператора для нового проекта Корпорации развития Самарской области. Речь идет о строительстве современной птицефабрики мощностью 50 тыс. тонн мяса бройлеров в год, рассказал **заместитель гендиректора корпорации Андрей Руденко**. Объект планируется построить в поселке Сургут Сергиевского района.

Специально для реализации проекта уже зарегистрирована фирма Европейские биологические технологии, в число соучредителей которой вошли представители Lielzeltīņi и Корпорации развития. Сейчас проект находится на завершающей стадии разработки бизнес-плана. «В марте этого года планируется перейти к инвестиционной стадии, в 2011 году — к строительству, а уже в 2012 году начнем вводить в эксплуатацию первую очередь комплекса», — указал г-н Руденко. В полную силу птицефабрика должна заработать в 2014 году.

delfi.lv



США: Одна из американских компаний, название которой пока не разглашается, намерена инвестировать в птицеводческий сектор Руанды, благодаря чему отрасль получит большой толчок для развития. Министр сельского хозяйства сообщил, что новые инвестиции в значительной степени увеличат производство птицеводческой продукции, а также помогут устранить дефицит как бройлеров, так и кур-несушек в стране.

Объем национального производства оценивается в 5 тыс. цыплят в месяц, тогда как спрос составляет 40 тыс. Министр уточнил, что инвестор намерен начать производство в первой половине 2010 года, при этом он уделит особое внимание зарубежным рынкам сбыта.

Помимо этого в рамках совместного предприятия с одним из крупнейших производителей и поставщиков мяса птицы, говядины и свинины в мире Tyson Foods в Восточной (район Бугисере) и Западной провинциях будут возведены две птицеводческие фермы. Правительство также планирует открыть хозяйства по разведению птицы и в других районах, увеличив тем самым производство в четыре раза.



США: В компании Cargill сообщили, что прибыль во втором квартале составила 489 млн долл., что на 59% ниже показателя за аналогичный период прошлого года — 1,19 млрд, при этом в большей степени это связано с плохими результатами деятельности производителя Mosaic Co., контрольный пакет акций которого принадлежит именно Cargill. Если не брать во внимание результаты Mosaic, которые, главным образом, пострадали от снижения мирового спроса на сельскохозяйственные удобрения, то в целом прибыль Cargill сократилась довольно значительно по сравнению с прошлым годом.

За первые шесть месяцев по 30 ноября включительно (первой

половины финансового 2010 года) компания заработала 1,01 млрд долл., что на 62% ниже рекордного показателя за первое полугодие прошлого отчетного года — 2,68 млрд долл.

Китай: Zhongpin Inc — ведущая мясоперерабатывающая ком-



пания в Китайской Народной Республике, сообщила о том, что она получила от правительства страны субсидии на общую сумму 21,4 млн юаней жэньминьби (около 3,1 млн долл.) наличными.

Недавно Zhongpin были предоставлены средства в размере 20 млн юаней жэньминьби (около 2,9 млн долл.) в качестве правительственной поддержки в разработке нового предприятия компании в Тяньцзинь. Завод, который в настоящее время строится, будет специализироваться на производстве охлажденной и мороженой свинины. Ожидается, что строительные работы будут полностью завершены в первом квартале 2010 года. Годовой объем выпуска продукции предприятия составит 100 тыс. тонн охлажденных и мороженных продуктов из свинины. Zhongpin также получила еще одну дотацию от государства — 1,4 млн юаней (около 204 700 долл.) на возведение еще одного завода по выпуску масла в провинции Хэнань. Политика китайского правительства в 2009 году нацелена на поддержку мясоперерабатывающих компаний в их стремлении модернизировать производство и улучшать качество выпускаемой продукции.



Бразилия: Еврокомиссия одобрила предложенную производителем Marfrig Alimento S.A. сделку по приобретению мясной компании Seara Alimentos Ltda. и ее дочерних подразделений. После детального изучения предстоящей операции комитет заключил, что она никак не повлияет на существующую в европейской экономической зоне здоровую конкуренцию. Marfrig владеет производственными площадками не только в Бразилии, но и в Аргентине, Уругвае, Чили и Европе. Seara, в настоящее время принадлежащая Cargill Incorporated, специализируется на выращивании птицы и свиней на убой, а также выпуске продукции из мяса птицы, свинины и говядины. У компании нет заводов на территории Европы, но она экспортирует продукцию, произведенную из куриного мяса, на европейский рынок через коммерческие представительства.

www.meatinfo.ru



Промышленный убой

Европейские проекты согласно НССР
Убой универсальный и специализированный
Полный цикл убой
Инвестиции "под ключ"
Финансирование

IFFA

Мы будем рады встретиться с Вами
на международной, отраслевой выставке IFFA,
проходящей во Франкфурте на Майне 08-13 мая 2010 г.
Вы сможете найти нас в павильоне 9.0, номер стенда А50



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

Брест
(375 162) 25 92 21
intermik@brest.by

Алматы
(3272) 55 61 72
kazakhstan@intermik.eu

Ашгабат
(99312) 362 421
turkmenistan@intermik.eu

Киев
(380 44) 230 26 91
intermik@intermik.kiev.ua

Рига
(371) 739 59 60
metabud@balldum.lv

Рустави
(995) 34 17 99 44
intermik_georgia@mail.ru

Ереван
(374 1) 550 141
caucasus@intermik.eu

Калининград
+7 911 451 05 75
plsk@kanet.ru

Беседовала:



Виктория Загоровская

Гость:



Иван Оболенцев,
председатель совета директоров
Холдинговой компании «Оптифуд»

Попасть в десяточку

Несмотря на кризис, Группа компаний «Оптифуд» в 2008-2009 годах не сокращала, а напротив, продолжала расширять свою инвестиционную программу. В ноябре прошлого года в Ростовской области состоялось открытие Семикаракорского мясоперерабатывающего комбината, который является важным звеном масштабной программы по созданию крупного агрохолдинга, рассчитанного на производство 100 тыс. тонн готовой продукции в год.

С учетом введенных мощностей по переработке в 2010 году «Оптифуд» будет производить больше мяса птицы, чем его выпускала вся Ростовская область в самые благоприятные годы. Ввод нового предприятия приблизил группу компаний к осуществлению поставленной цели – войти в десятку лидеров отрасли.

Председатель совета директоров Холдинговой компании «Оптифуд» Иван Оболенцев рассказал о политике компании и дал оценку государственной политике.

– Иван Александрович, как получилось, что минувший год оказался для Вас удачным временем для развития?

– Успеху ГК «Оптифуд» на рынке способствует правильный выбор стратегии развития. Вырученные от торговых операций средства вкладываются не в расширение закупок за рубежом, а в развитие собственного производства и переработки мяса птицы, что позволило снизить негативное воздействие кризиса.

С открытием Семикаракорского МПК, рассчитанного на производство 60 тыс. тонн готовой продукции из мяса птицы в год, компания полностью закрыла свои проектные потребности по убою и переработке птицы.

Финансирование проекта осуществлялось как из собственных средств «Оптифуда» – 70 млн руб., так и за счет кредитных ресурсов «Россельхозбанка», предоставившего инвестиционный кредит в размере 480 млн руб. сроком на два года.

К концу 2010 года будут закончены работы по вводу в эксплуатацию производственных мощностей с соответствующей инфраструктурой для выращивания и переработки птицы (птичники, инкубаторы, кормоцеха, ветеринарные лаборатории, складские помещения) в Ростовской области в объеме 100 тыс. тонн в год.

Высокие показатели качества и санитарной безопасности производимых продуктов питания достигаются за счет инновационных технологий и высокотехнологичного оборудования. На птицефабриках используются высокопродуктивные кроссы бройлеров. Птичники оснащены системами автоматического кормления, поения и оборудованием для вакцинации, а также современной высокотехнологичной линией убой,



разделки и переработки бройлеров производства компании Меун (Нидерланды). На предприятии применяется технология воздушно-капельного охлаждения тушек птицы, позволяющая выпускать высококачественное охлажденное мясо, а также широкую номенклатуру мясных полуфабрикатов.

– На данный момент птицеводство является одной из наиболее перспективных отраслей сельского хозяйства. Не могли бы Вы оценить объем российского рынка мяса птицы и темпы роста? Велика ли рентабельность производства?

– По предварительным данным, емкость рынка мяса птицы в России составила в прошлом году почти 3,5 млн тонн, или примерно по 24 кг на душу населения в год, что пока еще далеко от рекомендованных Всемирной организацией здравоохранения норм потребления. Производство мяса птицы даже в период кризиса расширяется хорошими темпами, хотя и менее высокими, чем в «тучные» годы. За 2009 год оно возросло на достойные 15% – до 2,5 млн тонн против 20% в 2008 и 23% в 2007 году. На 2010 год мы прогнозируем новый прирост производства в размере 10% или 250 тыс. тонн по физическому объему.

Инвестиционная привлекательность птицеводческой отрасли остается высокой. По оценкам специалистов, в рамках Госпрограммы развития АПК птицеводческими предприятиями России за последние годы реализованы инвестиционные проекты на сумму свыше 60 млрд руб.

Рентабельность производства напрямую зависит от инновационных технологий и высокотехнологичного оборудования, что может быть обеспечено только крупными аграр-

ными предприятиями. В среднем за самые благоприятные 2005-2007 годы показатель рентабельности входящих в «клуб 100» компаний составлял 22,7%, тогда как в целом по отрасли для бройлерных предприятий он в этот период не превышал 5%. В результате достаточно большое число птицефабрик закрылось либо объявило о возможном банкротстве. За период 2008-2009 годов показатели рентабельности несколько снизились, что во многом объясняется снижением потребительского спроса на фоне высокой стоимости кредитных ресурсов и сохраняющегося роста тарифов на электроэнергию, газ, воду.

Сроки окупаемости вводимых в эксплуатацию птицеводческих предприятий, составлявшие раньше от 4 до 5 лет, сейчас скорректированы до 7-8 лет.



– Насколько высока конкуренция на рынке? Стала ли она меньше или, наоборот, острее в период кризиса?

– Конкуренцию отечественному мясу птицы составляют в основном импортные тушки, завозимые из Бразилии и Евросоюза. Американские куриные окорочка менее опасны с этой точки зрения, поскольку они занимают отдельную ценовую нишу, к тому же их импорт стремительно сокращается. Конкуренция на внутреннем рынке между отечественными производителями будет усиливаться по мере его наполнения продукцией российских птицефабрик. Уже в 2009 году в некоторых регионах вследствие ослабления спроса ощущался временный переизбыток предложения.

В этих условиях успех обеспечивают правильный выбор стратегии развития и оперативное реагирование на быстро меняющиеся вкусы потребителя. ГК «Оптифуд» взяла, на наш взгляд, правильное стратегическое направление – наращивание производства охлажденной продукции, расширение выпуска и ассортимента полуфабрикатов из мяса птицы, выход в регионы, налаживание связей с сетевыми магазинами.

– Как сейчас выглядит географическая структура продаж «Оптифуда»? Отличается ли уровень спроса в разных федеральных округах России?

– Реализация продукции ГК «Оптифуд» осуществляется через сетевые магазины «Ашан», «Пятерочка», «Карусель», «Перекресток», а также другие крупные торговые компании в Северо-Западном, Центральном, Приволжском, Южном

и Уральском федеральных округах. Как известно, в России достаточно много регионов дотационных, с низким уровнем доходов населения. Спрос в них, особенно в период кризиса, сохраняется в основном на продукцию низшего ценового сегмента – замороженное мясо птицы, в том числе американские окорочка.

Поскольку платежеспособность населения в регионах существенно варьируется в зависимости от уровня доходов и предпочтений, «Оптифуд» поставляет продукцию из мяса птицы, рассчитанную на все категории потребителей. Так, тушки и части тушек собственного производства продаются под узнаваемыми брендами «Куроедов», «Славица» и «Куromания». Предлагаем и импортное мясо птицы – под брендом «Оптимальный выбор».



– Оцените перспективы кооперации производителей и торговых сетей: где они могли бы найти точки соприкосновения?

– Обе стороны – и сельхозтоваропроизводители и представители торговых сетей – заинтересованы друг в друге. Чем больше будет сетевых магазинов, тем больше каналов сбыта для сельхозпроизводителей.

Принятый закон о торговле в целом удовлетворяет требованиям производителей. В нем учтены принципиальные для поставщиков продукции моменты – обеспечение недискриминационного доступа для отечественного продовольствия на потребительский рынок и возможность гарантированной реализации произведенной продукции в экономически оправданные сроки по справедливой цене. Предприятия торговли не должны включать в соглашения с поставщиками дискриминационные условия, препятствующие доступу на рынок или выходу из него другим хозяйствующим субъектам, а также нарушать установленный порядок ценообразования.

Во всем мире и торговля продовольствием и сельское хозяйство регулируются государством. Мы еще только в начале пути. Поэтому с момента вступления в силу закона о торговле и в течение нескольких лет его действия необходим серьезный мониторинг по чувствительным точкам соприкосновения поставщиков и торговли. На базе данных такого мониторинга можно будет делать выводы об эффективности этого регулирующего инструмента. Не исключено, что в закон потребуется внесение поправок и дополнений.

– Какова в принципе степень участия государства в отрасли? По Вашим прогнозам, как изменит рынок сохранение механизма квотирования и принцип распределения квот?

– Российское птицеводство сейчас полностью сосредоточено в частном секторе. Однако роль государства в поддержке АПК (растениеводство, животноводство) как во всем мире, так и у нас достаточно значительная. При этом государство может участвовать в формировании себестоимости продукции такими рыночными мерами, как субсидирование процентной ставки по кредитам, льготное налогообложение, и мерами таможенно-тарифной политики. Именно благодаря подобным системным мерам поддержки агропромышленный комплекс России в кризисный период сохранил поступательные темпы развития, несмотря на отрицательные тренды в других отраслях.

Мы уверены в том, что механизм распределения импортных квот на мясо и мясопродукты необходимо сохранить на весь период действия госпрограммы, а более оптимально – до того момента, когда отечественные птицеводы смогут полностью заместить импорт и окупить вложенные инвестиции. При этом ряд обсуждаемых сейчас мер, в том числе продажа части квот на аукционе (до 30% объема), нуждаются в более тщательном анализе.

Решение о продаже трети квот на аукционе может привести к монополизации поставок узким кругом крупнейших компаний, в том числе непрофильных игроков, обладающих мощным финансовым ресурсом и связанных в основном с иностранным капиталом. При этом пострадают и крупные российские импортеры, большинство из которых уже не ограничиваются сферой поставок и инвестируют в мясной сектор, а также в сельскохозяйственную инфраструктуру, то есть одновременно являются производителями и переработчиками мяса. Аукционная торговля квотами отвлечет у этих компаний значительные оборотные средства, чем ухудшит их финансовое положение и приведет к сокращению финансов на

эксплуатацию и модернизацию действующих предприятий, приостановлению строительства новых объектов, замораживанию незавершенных производственных мощностей и невыполнению планов по созданию дополнительных рабочих мест.

Как показывает комплексный анализ предложенных мер, в целях оптимизации отечественного мясного рынка и поддержания потребительских цен на мясо и мясопродукты на приемлемом уровне целесообразно максимально полно задействовать имеющийся механизм регулирования импорта за счет разумного маневрирования объемами квот и сроками, предусмотренными для их определения.

Помимо этого реформирование системы тарифного квотирования, в случае если это действительно будет признано необходимым, должно подкрепляться системными мерами технического регулирования. При этом вводимые санитарные и ветеринарные нормы не должны использоваться в качестве торговых барьеров, а разрабатываемые в России технические регламенты должны быть гармонизированы с научно обоснованными общепринятыми требованиями международных стандартов. Содержащиеся в техрегламентах требования должны основываться на достигнутом в отрасли уровне производительных сил. Иначе технический регламент по мясу птицы ожидает судьба техрегламента на молокопродукты, значительная часть требований которого на практике не выполняется.

– Грядущее вступление России в ВТО волнует всех, в первую очередь производителей. С Вашей точки зрения, готовы ли наши компании к конкуренции с западными?

– На сегодня до сих пор нет четкой оценки (в цифрах) последствий присоединения России к ВТО для сельского хозяйства. Высказывается целый ряд пессимистических точек зрения в отношении этого вопроса, особенно в части АПК, которые базируются на примитивном сравнении цифр господдержки и уровней таможенно-тарифной защиты рынков. В подоб-



Совместный запуск Семикаракорского МПК произвели Глава администрации (Губернатор) Ростовской области Владимир Чуб и председатель Агропромышленного союза России Иван Оболенин. В церемонии открытия приняли участие заместитель Главы администрации (Губернатора) Ростовской области – министр сельского хозяйства и продовольствия области Владимир Черкезов, заместитель председателя правления ОАО «Россельхозбанк» Аркадий Кулик, представители крупного агробизнеса, федеральных и региональных средств массовой информации.

ных расчетах не учитывается стоимость кредитных ресурсов и их длина, условия привлечения, состояние инфраструктуры и источники ее финансирования, таможенно-тарифная защита внутренних рынков наших потенциальных конкурентов, биоклиматические и организационно-хозяйственные возможности стран, с продукцией которых нам придется конкурировать как на внешних и на внутренних рынках.

Необходимо признать, что значительная часть российских сельскохозяйственных предприятий к прямой конкуренции пока не готова, она рассчитывает на диверсификацию мер господдержки и, в случае необходимости, ужесточение мер таможенно-тарифного регулирования.

Переговоры по вступлению в ВТО необходимо продолжать, добиваясь от наших партнеров таких условий присоединения, которые минимизируют ущерб для нашей отрасли. Единственный реальный путь для этого – продолжение курса на повышения качества и конкурентоспособности российской продукции за счет увеличения господдержки сельского хозяйства, технологической модернизации предприятий, внедрения инновационных технологий, совершенствования мер таможенно-тарифной политики, технической регламентации и земельного законодательства.

– В мае прошлого года Вас избрали председателем Агропромышленного союза России. Как Вы оцениваете изменение роли отраслевых союзов, ассоциаций и объединений в развитии АПК? Каковы основные задачи и направления работы союзов и какими примерами можно проиллюстрировать успешную консолидацию усилий игроков рынка?

– В ближайшие годы необходимо создать такие условия, при которых агропромышленный комплекс страны стал бы инвестиционно привлекательным как для крупного, среднего и малого бизнеса России, так и для предпринимателей ближнего и дальнего зарубежья. В этом отношении большие возможности – у общественных структур АПК, играющих особую, законодательно установленную роль в реализации государственной аграрной политики, в формировании долгосрочной стратегии развития отраслей сельского хозяйства и обеспечении их инвестиционной привлекательности. В данном случае речь идет о союзах и ассоциациях сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Агропромышленный союз России является одним из наиболее авторитетных и старейших объединений сельскохозяйственных товаропроизводителей страны: в 2009 году ему исполнилось 20 лет. Росагропромсоюз консолидирует региональные агропромсоюзы 69 субъектов РФ, более 20 отраслевых общероссийских ассоциаций (союзов), свыше 40 крупных организаций и агрохолдингов, представляющих практически все сектора АПК: Российская ассоциация производителей сельскохозяйственной техники, Российский зерновой союз, Национальный союз производителей молока, Российский птицеводческий союз, Ассоциация «Теплицы России», Союз рыболовецких колхозов России, Ассоциация «Государственно-кооперативное объединение рыбного хозяйства», ОАО «Россельхозбанк», ОАО «Росагролизинг» и многие др. За про-

«Агропромышленный союз России вступил в новый этап своего развития, продиктованный необходимостью соответствовать стратегии и приоритетам развития отечественного АПК, созданием единого таможенного пространства и интеграцией агропродовольственных рынков России, Беларуси и Казахстана, практической реализацией Доктрины продовольственной безопасности на территории России».

шедшие 20 лет качественно изменился масштаб решаемых Росагропромсоюзом задач, расширилась сфера его интересов, ответственности и компетенции.

Росагропромсоюз на протяжении всей своей деятельности последовательно отстаивает интересы аграриев в их взаимоотношениях с органами государственной власти и местного самоуправления, судебными инстанциями, общественными объединениями и иными некоммерческими и коммерческими организациями. В сфере вопросов – формирование и реализация государственной аграрной политики, разработка нормативной правовой базы, проведение национальной политики в сфере АПК, формирование и представление консолидированной позиции аграрного сообщества по ключевым направлениям развития отечественного АПК.

Так, за последние годы предложения Росагропромсоюза были учтены при разработке Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков с/х продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 годы (2007), Федеральных законов «О развитии сельского хозяйства» (2006) и «О кредитной кооперации» (2009), при подготовке Доктрины продовольственной безопасности РФ, Таможенного кодекса, работе над проектами Федеральных законов «О продовольственной безопасности», «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации», «Об отраслевых объединениях в сфере сельского хозяйства», а также над проектами Постановлений Правительства «О требованиях к сельскохозяйственной птице, мясу птицы, продуктам его переработки, их производству и обороту» и «Об утверждении технического регламента «О требованиях к мясу и мясной продукции, их производству и обороту» и рядом других нормативно-правовых актов.

В настоящее время Агропромышленный союз России вступил в новый этап своего развития, продиктованный необходимостью соответствовать стратегии и приоритетам развития отечественного АПК, созданием единого таможенного пространства и интеграцией агропродовольственных рынков России, Беларуси и Казахстана, практической реализацией Доктрины продовольственной безопасности на территории России.

– А каковы планы на 2010 год Группы компаний «Оптифуд»?

– В наступившем году ГК «Оптифуд» намерена сосредоточить основные усилия на дальнейшем продвижении инвестиционного проекта по созданию в Ростовской области агрохолдинга по производству 100 тыс. тонн мяса птицы в год. В августе 2009 года Межведомственная комиссия Минэкономразвития РФ одобрила заявку компании на получение госгарантии в размере 1,6 млрд руб. Привлекаемые под госгарантию заемные средства пойдут на реализацию проектов строительства новых площадок для выращивания бройлеров и создания родительского стада. Налаживание производства инкубационных яиц позволит компании достичь полного замкнутого цикла и к 2012 году отказаться от закупки инкубационного яйца за границей.

Кроме того, планируется продолжить развитие масштабного логистического проекта в Ленинградской, Московской областях и в Новороссийске. **МС**

Автор:



Дмитрий Булатов,
президент Национального союза
экспортеров продовольствия

Экспорт мясной продукции в период кризиса

Поставки российской мясной продукции за рубеж, как в стоимостном, так и в натуральном выражении, в период кризиса продолжают расти. Это означает, что производство мясных изделий в расчете на экспорт остается весьма перспективным направлением развития российского АПК, даже несмотря на тяжелую общеэкономическую ситуацию.

А расширение объемов производства – это увеличение числа рабочих мест, расширение платежеспособного спроса, налогооблагаемой базы, что в конечном счете содействует скорейшему выходу из кризиса.

Что же требуется для того, чтобы еще более активизировать поставки на внешний рынок? Ведь средства на поддержку экспорта уже сейчас выделяют немалые.

Первое – использовать гарантийную поддержку. Многие отечественные экспортеры поставляют свою продукцию за рубеж только на основе 100%-ной предоплаты, тем самым искусственно сужая круг потенциальных партнеров. В то же время поставщики из других стран готовы поставлять продукцию с рассрочкой платежа, что дает им дополнительные конкурентные преимущества.

Государство берет на себя политические и долгосрочные коммерческие риски при проведении экспортных операций. Это означает, что отныне российский экспортер так же, как и его американские и западноевропейские коллеги, может (предва-

рительно заручившись поддержкой государства) поставлять свою продукцию в страны, где существуют риски невозврата средств. Причины этому могут быть различные: смена власти в стране-импортере, экономические, финансовые потрясения и т.п.

Характерно, что государство оказывает подобную поддержку бесплатно, в отличие от коммерческих банков.

Список стран, на которые распространяются гарантии, довольно широк. В их числе – страны СНГ, Южной Европы, Ближнего и Среднего Востока, Латинской Америки и Азии.

В 2009 году на предоставление государственных гарантий для экспорта всей промышленной продукции был выделен 1 млрд долл.

Второе – использовать право на возмещение части процентных ставок по

экспортным кредитам. Российские экспортеры получили право на возмещение из федерального бюджета двух третей процентной ставки по взятым ранее кредитам на развитие экспорта.

До настоящего времени было трудно говорить о равной конкуренции, ког-

да наш поставщик получал кредит на развитие экспортной деятельности под 12% годовых в валюте, а его конкурент из ряда зарубежных стран – под 4%.

В бюджете 2009 года на возмещение части процентных ставок по экспортным кредитам было выделено 6 млрд руб. (ранее на эти цели ежегодно выделялось 3 млрд руб.).

Представители других отраслей отечественной промышленности активно пользуются государственной поддержкой. В чем же причина пассивности экспортеров продовольствия? Может быть, причина в том, что первоначально господдержка распространялась в основном на поставщиков машиностроительной продукции?

Национальному союзу экспортеров продовольствия удалось подключить поставщиков продукции ряда отраслей пищевого производства, в том числе производителей мясных изделий, к указанным механизмам господдержки.

В настоящее время Союз:

- занимается разработкой новых механизмов поддержки экспортеров агропродовольственной продукции с учетом мирового опыта;
- помогает своим участникам в практическом получении государственной поддержки;
- ведет непосредственный поиск зарубежных партнеров для своих участников;
- обеспечивает необходимый «внешний» пресс-промоушн;
- ведет работу по устранению барьеров на пути развития экспорта.

Таким образом, у отечественных производителей, несмотря на кризис, есть вполне реальные возможности увеличения поставок на внешний рынок. Для этого необходимо активнее взаимодействовать с государством и объединениями экспортеров. **МС**

«До настоящего времени было трудно говорить о равной конкуренции, когда наш поставщик получал кредит на развитие экспортной деятельности под 12% годовых в валюте, а его конкурент из ряда зарубежных стран – под 4%».

Автор: **В. А. Кудлаев,**
главный конструктор
СПКБ «УралМясоМаш»

Источник: www.espomeat.ru

Основной машиной в технологических линиях по производству колбас и полуфабрикатов является мясорубка или ее более мощная модификация – волчок.

Как не ошибиться при выборе волчка

Качество получаемой продукции напрямую зависит от того, насколько мелко и аккуратно волчок нарежет кусковое мясо, причем неудовлетворительную работу волчка (давленное мясо, плохо измельченные жилки) не удастся исправить ни на куттере, ни на измельчителе. Такой брак, как «жеванное» мясо и наблюдаемая на разрезе «волосатость», обусловлен именно плохой работой волчка.

Принцип измельчения кускового мяса, используемый в волчках, неизменен уже в течение многих лет: мясо в приемном бункере захватывается шнеком или шнеками и через корпус с внутренними ребрами подается к режущему инструменту, представляющему из себя комплект неподвижных сеток, как правило состоящий из трех штук, и подвижных ножей, состоящих из двух штук, трущихся друг об друга. Качество измельчения у разных волчков, несмотря на одинаковый способ измельчения и кажущуюся простоту конструкции, совершенно разное, на него влияют незначительные конструктивные особенности, присущие каждой из конструкций, а также степень износа, как режущего инструмента, так и корпуса со шнеком.

Оставим в стороне экзотические конструкции, предложен-



ные молодыми изобретателями или разработанные непрофильными предприятиями, которые не имеют многолетней практики, и более подробно рассмотрим, как влияют конструктивные особенности основных узлов, из которых состоят практически все традиционные волчки, на качество измельчения. Данные, которые использованы при анализе работы волчков, получены по результатам многолетней эксплуатации не только волчков, разработанных СПКБ «УралМясоМаш», но и конструкций других фирм.

Для начала проведем анализ рабочего шнека. По длине любой рабочий шнек можно условно разделить на три зоны: первая – зона захвата кусков мяса из бункера; вторая – зона транспортировки, с одновременной подпрессовкой мяса в рабочем корпусе; третья – зона контакта конца шнека с приемной решеткой, включает в себя опорный палец для поддержания шнека и, как правило, передачи вращения ножами.

У правильно сконструированных волчков в первой зоне (200-500 мм) всего один или полтора витка шнека, главной задачей витков является захват кусков мяса в нижней части бункера и передача их во вторую зону. На таком прин-

ВСЁ ДЛЯ ГИГИЕНЫ В ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Системы центральной мойки



Приглашаем на ярмарку



Санитарные шлюзы для гигиены персонала



Наши партнёры в Европе

HATCHTECH
INSULATION TECHNOLOGY

HygieneTechnik

Inwest **pol consulting**



Наши партнёры в России



ципе выполнены шнеки волчков фирм: «УралМясоМаш», «Zeydelmann», «KG», «KS» и ряда других ведущих производителей. У некоторых моделей волчков фирмы «Zeydelmann» эта часть шнека выполняет еще и функцию отламывания (отрывания) части от замороженных мясных блоков. Неправильное конструирование этой части шнека приводит к необходимости устанавливать в качестве подающего второй шнек (параллельно основному – например у волчков МП-160; или перпендикулярно к основному – такие волчки называются «угловыми»). Установка дополнительных шнеков приводит к усложнению и удорожанию конструкции и, как следствие, к снижению надежности волчков, а также более тяжелой эксплуатации и ремонту.

Шнек волчков «УралМясоМаш» имеет еще одну дополнительную зону (которая расположена перед первой) – вакуумирования. Задача шнека в данном случае отогнать кусочки мяса от зоны отбора вакуума и передать их в первую зону. Во второй зоне у нормально сконструированных волчков расположены 3,5-5 витков шнека с переменным шагом, постепенно уменьшающимся в сторону выгрузки. Эта часть шнека полностью заключена в рабочий корпус. Задача этой части шнека передать куски мяса из первой зоны в третью, постепенно их подпрессовывая до заданного давления, в то же время эта часть шнека должна оказывать минимальное воздействие на куски мяса – не «жевать» и не «перетирать» их. Шаг каждого из витков, расположенных во второй зоне, строго рассчитывается. При расчете учитывается шаг спиральной нарезки внутри корпуса.

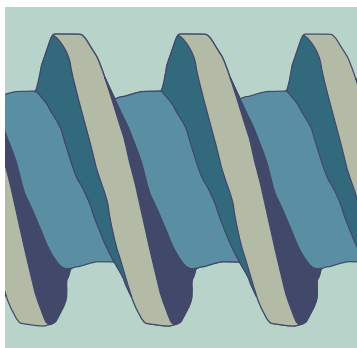
У хорошо работающих волчков всех ведущих мировых производителей эта часть шнека очень похожа (сказывается многолетний опыт разработки и отработанная методика расчета). Третья зона шнека имеется только у некоторых конструкций волчков (например у волчков СПКБ «УралМясоМаш»). Эта зона представляет из себя круто отогнутую часть последнего витка с углом примерно 100-110 °С. Эта часть шнека выполняет функцию ножа, отрезающего куски мяса, попадающего в отверстия приемной решетки.

Шнек может быть как полым (если внутри него проходит ножевой вал с увеличенным относительно шнека оборотом вращения, как у волчков СПКБ «УралМясоМаш»), так и цельным. В случае если шнек сплошной, он заканчивается пальцем, на котором устанавливаются ножи. У нормально сконструированных волчков этот палец должен быть закален и иметь возможность заменяться при ремонте (крепление может быть, например, на резьбе).

Прочностной расчет шнека должен быть выполнен с учетом пальца, который является наиболее слабым участком, так как его замена (в случае поломки от перегрузки) наименее трудоемка.

В качестве материала, из которого изготавливаются шнеки и ножевой палец, должна быть выбрана нержавеющая сталь по двум причинам: высокая износостойкость и удобство санитарной обработки.

Следующим основным узлом волчка является его корпус. У хороших волчков корпус должен изготавливаться из нержавеющей стали или титана, что обеспечивает высокую износостойкость и хорошую санитарную обработку машины. Загрузочное окно корпуса должно быть как можно больше и как правило смещено относительно вертикальной оси в сторону вращения шнека таким образом, чтобы опорная стенка бункера была расположена по касательной к отверстию корпуса. Длина окна корпуса должна равняться дли-



В качестве материала, из которого изготавливаются шнеки и ножевой палец, должна быть выбрана нержавеющая сталь по двум причинам: высокая износостойкость и удобство санитарной обработки.

не первой зоны шнека. Внутренняя поверхность корпуса должна быть выполнена с нарезкой 5-10-заходной трапецеидальной (как у волчков СПКБ «УралМясоМаш») или прямоугольной резьбы, причем шаг резьбы точно рассчитывается в зависимости от шага шнека. Глубина витков резьбы должна быть не менее 3 мм и не более 8 мм, что обеспечивает хорошую подачу сырья, без его проворачивания к режущему инструменту. Если корпус сконструирован неправильно, то наблюдается проворачивание сырья вместе со шнеком и частичный возврат «жеваного» мяса из зоны резания в приемный бункер. Рабочий зазор между шнеком и корпусом в любом месте не должен превышать 2 мм, в противном случае наблюдается «жевание» мяса и падает производительность волчка.

Многие производители снабжают корпус специальным устройством (типа рычага) выталкивания шнека после окончания работы или для смены режущего инструмента. Исключением являются волчки СПКБ «УралМясоМаш», у которых с целью упрощения конструкции шнек вытягивается из корпуса основной гайкой, крепящей режущий инструмент (на корпусе гайка и левая нарезка, а в ножевом пальце – отверстие, в которое вставляется штырь). Корпус конструктивно может быть выполнен разъемным или цельным. Ведущие производители отдают предпочтение цельным корпусам, которые обеспечивают более точную сборку. У волчков, выпускаемых СПКБ «УралМясоМаш», в задней части корпуса имеется отверстие, через которое осуществляется отсос воздуха, для подтягивания сырья из бункера на шнек,

что увеличивает таким образом коэффициент заполнения шнека и предотвращает зависание сырья в бункере. У волчков других производителей для обеспечения этих функций применяют дополнительное устройство с отдельным приводом – в корпусе располагают (перпендикулярно или продольно к основному) второй вспомогательный шнек, который подталкивает сырье к основному шнеку.

Корпус у волчков может крепиться либо непосредственно к редуктору, как у волчков СПКБ «УралМясоМаш», либо к промежуточному подшипниковому узлу. В любом случае внутренняя полость корпуса должна быть надежно защищена как от вытекания мясного сока, так и от попадания машинной смазки в продукт. Для обеспечения этой задачи волчки защищаются манжетным узлом. У волчков СПКБ «УралМясоМаш» манжетный узел состоит из трех манжет (обеспечивая плотность и при вакуумировании) с контрольным сливным отверстием между манжетами.

Ведущие мировые производители для привода вращения шнека используют специальные редукторы, понижающие частоту вращения электродвигателя от 2 до 10 раз, хотя существуют и конструкции, в которых крутящий момент от двигателя к шнеку передается через клиновые ремни, но в этом случае срок службы ремней невелик, а их количество, учитывая передаваемые мощности, явно превосходит допустимые нормы конструирования (не более 4, в крайнем случае 5 шт.), что приводит к их пробуксовке и быстрому выходу из строя. У волчков СПКБ «УралМясоМаш» применен специаль-



АНТЕС
www.antes.ru

ЗАЩИТНАЯ ОДЕЖДА
для мясной промышленности



Германия

Кольчужные перчатки
WAVE comfort

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



Без манжеты



Манжета 8 см

NEW!



Манжета 15 см



Манжета 19 см

141080, Московская обл., г. Королев,
проспект Космонавтов, д. 43 Б
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(817) 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

ный редуктор с двойным выходным валом (вал в вале): внутренний вал редуктора приводит во вращение ножевой вал и соответственно ножи, а наружный вал редуктора приводит во вращение рабочий шнек. Таким образом, ножи и шнек вращаются с разными скоростями, причем ножи вращаются быстрее шнека, а значит, отрезают более короткие частицы мяса, улучшая «разработку» фарша (так называемый «короткостригущий» эффект). Разница в частоте вращения ножевого вала и шнека постоянна и строго определена на основании проведенных экспериментальных работ. Привод всех волчков осуществляется обычными асинхронными электродвигателями. На самых современных волчках, например у моделей «Люкс» СПКБ «УралМясоМаш» и у некоторых моделей волчков фирмы «Zeydelmann», электродвигатель оснащается преобразователем частоты переменного тока, позволяющим автоматически регулировать скорость вращения рабочих органов в зависимости от нагрузки (качества и температуры измельчаемого сырья) и полностью останавливающим электродвигатель, если нагрузка превосходит заданный оператором крутящий момент, тем самым оберегая режущий инструмент и всю конструкцию волчка от поломок.

Загрузочные бункеры волчков должны иметь углы откоса, обеспечивающие скольжение кусков мяса к рабочему шнеку. Из практики многолетней работы определено, что емкость бункеров волчков с диаметром режущего инструмента до 130 мм должна быть более 0,1 куб. м, а волчков с большим диаметром режущего инструмента – более 0,2 куб. м, что позволяет работать с тележками емкостью 0,1 и 0,2 куб. м соответственно.

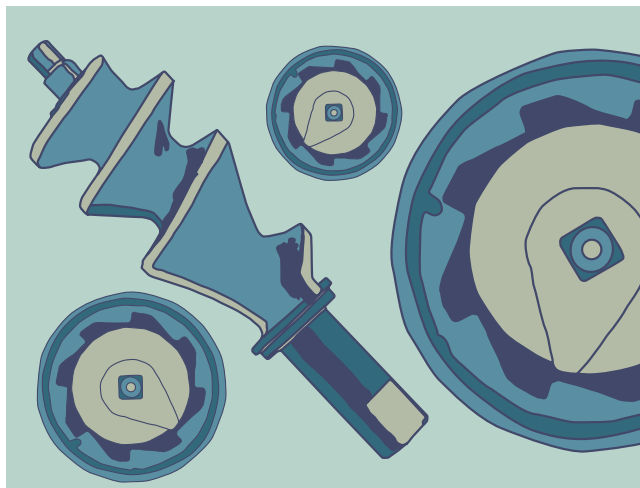
Рамы волчков у лучших мировых производителей, например СПКБ «УралМясоМаш», «Zeydelmann», «Laska» и т.п., выполняются полностью из стальных нержавеющей профилей, обеспечивают жесткое крепление всех основных узлов и деталей и исключают частое окрашивание во избежание быстрой коррозии.

Высота волчков не должна превышать 1,5 м, в противном случае ограничивается загрузка вручную (да и не все подъемники поднимают выше) и затрудняется санитарная обработка конструкции волчков.

Разборка и сборка волчков у ведущих производителей осуществляется без специального инструмента и может выполняться непосредственно работающим на волчке оператором без привлечения слесарей.

Внешняя форма у волчков ведущих производителей представляет из себя параллелепипед без выступающих узлов и других частей, что значительно улучшает промышленный дизайн и облегчает санитарную обработку конструкции.

Волчки должны обязательно иметь защиту от попадания рук человека в бункер и в режущий инструмент. Для этих целей у волчков СПКБ «УралМясоМаш» выполнен откидной кожух, защищающий режущий инструмент, и над верх-



Качество получаемой продукции напрямую зависит от того, насколько мелко и аккуратно волчок нарежет кусковое мясо, причем неудовлетворительную работу волчка – давленное мясо, плохо измельченные жилки, не удастся исправить ни на куттере, ни на измельчителе. Такой брак колбасы, как «жеванное» мясо и наблюдаемая на разрезе «волосатость», обусловлен именно плохой работой волчка.

ней кромкой бункера установлена качающаяся рамка, не прерывающая работу волчков при их загрузке; у других производителей бункер закрывается решетчатой крышкой, как на предыдущих моделях волчков СПКБ «УралМясоМаш», которую необходимо открывать каждый раз при загрузке, останавливая при этом работу волчка.

Теперь подробно остановимся на главных деталях любого волчка – режущем инструменте. Подробно рассмотрим режущий инструмент, предназначенный для измельчения дефростированного мяса ($0 > -20^{\circ}\text{C}$) без включений костей и крупных сухожилий. Как правило, комплект режущего инструмента состоит из трех решеток и двух ножей либо из двух решеток и одного ножа (комплектность установки зависит от заданной степени измельчения), но бывают и исключения: например, фирма «Zeydelmann» на некоторых из своих конструкций, не имеющих «короткостригущего» эффекта, устанавливает дополнительный односторонний нож, работающий по последней сетке снаружи. Бывают и другие системы сборки, предложенные изобретателями, например четыре односторонних ножа и три сетки. Обычно ножи прижимаются к решеткам гайкой, причем усилие затяжки сильно влияет на качество измельчения. На наш взгляд, лучшее решение найдено и применено в конструкции волчков СПКБ «УралМясоМаш», у которых усилие прижатия решеток к ножам обеспечивается точно рассчитанным давлением мяса, которое создается рабочим шнеком. На этих волчках гайку рекомендуется немного ослабить (то есть отвернуть на 1/5-1/4 оборотов), обеспечивая тем самым еще и минимальный износ режущего инструмента.

Если решетки, как правило, у всех волчков одинаковые (исключение составляют решетки режущего инструмента, отводящего часть жилок) и различаются только количеством и диаметром отверстий, то ножи бывают различных конструкций. Наиболее часто устанавливаемые ножи – это ножи с двухсторонней заточкой, представляющие четыре радиальных лезвия. Бывают ножи с тремя лезвиями, у некоторых ножей лезвия выполнены в виде винтовых линий или в виде елочек. Бывают и другие конструкции ножей.

У хороших волчков имеется возможность устанавливать любые ножи (естественно соответствующие установочному диаметру сеток). Установка тех или иных видов ножей определяется технологами и зависит от вида и качества мяса.

Хочется обратить внимание на центровку ножей относительно решеток. Она бывает двух видов: палец, который вращает ножи, центрируется по отверстиям решеток; ножи центрируются в решетках своими специально выполненными буртиками. Предпочтительнее второй вид центровки, так как он исключает износ пальца, продлевает срок службы режущего инструмента и не образует щелей (при износе), через которые проникают неизмельченные жилы. Однако ножи второго вида сложнее затачивать. У волчков, разработанных СПКБ «УралМясоМаш», возможна установка любого вида ножей и сеток. У других производителей такой возможности, как правило, не имеется: конструкция волчков позволяет устанавливать только один вид ножей.

Любой вид режущего инструмента рекомендуется затачивать не реже двух раз в неделю (при интенсивной эксплуатации). Хорошие волчки свободно измельчают дефростированное мясо (выше 0 °С) даже при установке последней сетки с диаметром отверстия 2 мм.

Волчки у лучших производителей обязательно комплектуются режущим инструментом и другими специальными приспособлениями, позволяющими отводить часть жилок (2-3%) и косточек в сторону в процессе измельчения мяса. У некоторых из них (например СПКБ «УралМясоМаш» и «Zeydelmann») количество отводимых жилок можно регулировать в процессе работы.

Все, что было описано выше в данной статье, относится к волчкам для измельчения дефростированного мяса. Попытки измельчать куски мяса с температурой ниже -2 °С могут привести к поломке машины. Измельчение мяса с более низкой температурой возможно на совсем других машинах, у которых общее с описанными выше только название «волчок».

Машины для измельчения замороженного мяса (с температурой до -18 °С), хотя конструктивно и похожи на обычные волчки и имеют с ними одно название, фактически представляют собой разновидность дробилок замороженных мясных блоков. У них, в отличие от обычных волчков, более мощный привод, совершенно другой шнек, усиленный корпус и режущий инструмент. На этих машинах диаметр отверстий в последней решетке не бывает менее 8 мм, кроме того, отвод жилки из замороженного мяса невозможен.

В заключение хочется обратить внимание на некоторые мелочи: современные волчки устанавливаются на регулируемые по высоте виброопоры без фундамента; поверхность у волчков лучших производителей специально обработана (полировка, шлифовка, матирование и т.п.); у лучших производителей кнопки управления имеют подсветку и защищены от попадания влаги. Автор статьи надеется, что перечисленные особенности волчков помогут мясопереработчикам правильно выбрать подходящую для них конструкцию. **МС**

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



Авторы: **Юрий Нелепов**,
ген. директор
ООО «Ансей ВМК»

Михаил Сурин,
зам. руководителя департамента мясоперера-
батывающего оборудования компании «АГРО-3»

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

Уроки производства в экстремальных условиях

Преодолевать трудности российским предприятиям не в новинку. Мировой кризис — не первый и, наверное, не последний опыт работы в экстремальных условиях.

Для компании «Ансей ВМК» современная экономическая ситуация оказалась не намного сложнее той, что сформировалась в 1999 году после дефолта. Тогда Волгоградскому мясокомбинату, одному из самых крупных в области, грозило банкротство. Однако его сотрудники не опустили руки, а организовали инициативную группу и создали новую структуру — «Ансей ВМК». Завоевать авторитет на рынке мясных изделий Поволжья в условиях жесткой конкуренции было непросто. Однако с задачей справились, и сегодня предприятие по праву является ведущим производителем мясопродуктов Поволжского региона. Торговые марки «Добрый колбасник», «Царицынская трапеза» и «Европа вкус» хорошо известны жителям не только Волгограда, но и многих соседних областей.



Юрий Нелепов представляет продукцию компании «Ансей ВМК» губернатору Волгоградской области

Руководство «Ансей ВМК» согласилось поделиться опытом выживания и рассказать, какие стратегические решения позволили компании занять лидирующие позиции на рынке, начав практически с нуля.

Техническое перевооружение

Для того чтобы производить качественную продукцию, способную конкурировать на насыщенном рынке мясопродуктов, необходимо внедрять лучшие технологии и брать на вооружение самую современную технику. Уже в 2000 году, когда началось строительство и формировалась производственная база, мы приобрели немецкое и австрийское оборудование для производства колбасных изделий. Вскоре был создан новый бренд «Добрый колбасник».

В 2004 году компания сделала мощный производственный рывок, развивая инфраструктуру, обновляя технические линии и собственный автопарк. В 2006 году мы купили 500-литровый куттер, автомат для изготовления фрикаделек, построили и запустили в эксплуатацию холодильник на 1000 тонн единовременного хранения.

В 2007-2008 годах приобрели у компании «АГРО-3» камеру интенсивного охлаждения Mauting ZKM 2004, универсальную термокамеру Mauting CZ 629 01, слайсер Berkel 936 GR, оборудование для упаковки Webomatic PNC 20-G-PR-M2, а также другие машины и установки. Результаты сотрудничества с «АГРО-3» превзошли ожидания — профессионализм сотрудников компании, качество монтажа и наладки сложной техники, оперативность и ответственность на всех этапах, заканчивая отработкой технологии на продукте и обучением персонала.

Стратегия технического перевооружения не замедлила сказаться на качестве продукции. В 2008 году уже Группа компаний «Добрый колбасник», включающая в себя «Ансей ВМК» и «Пирград», получила сертификат соответствия требованиям стандарта Системы менеджмента качества ISO 9001:2000 в области разработки, производства мяса, субпродуктов, готовых колбасных изделий, продуктов из мяса и шпика, полуфабрикатов (включая голубцы и фаршированный перец), рыбы, рыбопродуктов и их реализации.

Передовые технологии

Главный девиз нашего предприятия — «Высокое качество продукции». Качество является также основным критерием выбора необходимой техники и технологий. Мелочей в этом деле не существует. Пример — универсальная 4-рамная термокамера Mauting



Термическое отделение на базе приобретенных камер Mauting

с автоматическим контролем и регулированием температурно-влажностных режимов. Что в ней привлекло наше внимание? Во-первых, функциональность: она позволяет осуществлять термообработку как вареных колбас, сосисок и сарделек, так копченых колбас и продуктов из мяса. Камера оснащена микропроцессором на 100 программ с возможностью пошагового программирования. Во-вторых, параметры термообработки (температура, относительная влажность воздуха, плотность дыма, продолжительность процесса) подобраны для каждого вида изделий и позволяют придать продуктам красивый коричневатозолотистый цвет, приятный аромат копчения, с отличными органолептическими показателями. А вопрос интенсификации процесса охлаждения колбасных изделий после термообработки мы решили с помощью камеры интенсивного охлаждения ZKM 2004.

Снижение издержек

Такие показатели деятельности предприятия, как издержки производства и себестоимость выпускаемой продукции, являющиеся исходными для определения рентабельности и прибыли, они же ложатся в основу определения цен.

Ощутимое снижение издержек производства было связано, в первую

очередь, с оптимальной организацией управленческих схем и технологических процессов. Объединение в 2005 году компаний «Ансей ВМК» и «Аксай» позволило сократить управленческие расходы, интенсифицировать производство и существенно расширить ассортимент.

Используя современные технологии и оборудование, мы добились значительной экономии сырья и энергоресурсов, а также высокой степени автоматизации.



Генеральный директор компании «Ансей ВМК» Юрий Нелепов, вице-президент РАСХН Владимир Фисинин и директор ГУ ВНИТИ ММС и ИПЖ РАСХН Иван Горлов обсуждают качество упаковки

Работа над ассортиментом

Ассортимент продукции, вырабатываемой «Ансей ВМК», насчитывает более 100 наименований колбасных изделий и более 80 различных полуфабрикатов. Предприятие выпускает продукцию в разных ценовых сегментах для потребителей с разным материальным достатком. К богатой ассортиментной палитре предприятие шло сознательно, целеустремленно, тщательно взвешивая каждый шаг.

«Ансей ВМК» успешно брендирует продукцию. В 2003 году, когда бренд «Добрый колбасник» окончательно завоевал расположение покупателей, предприятие расширило ассортимент рыбной продукции и вывело на рынок новый бренд – «Европа вкус». В 2005 году появилась «Царицынская трапеза».

В 2007 году «Ансей ВМК» становится дипломантом программы «100 лучших товаров России» в номинации «Продовольственные товары (мясо и мясная продукция)».

Специалисты предприятия разрабатывают оригинальные рецептуры и технологии производства мясных

изделий, объединяя усилия с учеными отечественных вузов и научно-исследовательских центров, а также со специалистами ведущих западных фирм.

Реклама и маркетинг

Суть нашей маркетинговой стратегии – правильный прогноз тенденций развития потребительского спроса и оперативное реагирование на любые изменения рынка.

Например, рост популярности фасованной мясной нарезки способствовал приобретению слайсера Berkel 936 GR для нарезки продукции под углом 45°.

«Ансей ВМК» первым среди производителей мясных изделий своего региона начал использовать современную упаковку «Дарфреш», которая прекрасно сохраняет свежесть и вкусовые качества продукта, а также отвечает высоким требованиям эстетики. Сегодня упакованная продукция особенно актуальна: падение спроса заставляет искать способы увеличения сроков хранения и реализации.

Надо сказать, к научным знаниям на предприятии относятся с глубоким уважением, применяют их на практике, стимулируя к научной деятельности своих сотрудников. Среди специалистов «Ансей ВМК» – два кандидата биологических наук, два кандидата экономических наук, кандидат технических наук, аспиранты.

Установка на успех

В качестве установки, объединяющей все наши стратегические решения в единую систему, выступает, пожалуй, позитивный настрой. Создание нового предприятия после дефолта 1998 года было, безусловно, дерзким начинанием, настоящим вызовом обстоятельствам и царящему в стране несемелому настроению. Только благодаря безоговорочной установке на успех мы смогли воплотить в жизнь самые смелые планы.

Сегодня здоровая доза оптимизма необходима как никогда. Надеемся, что наш пример поможет коллегам сориентироваться в непростой ситуации, удержаться от принятия поспешных решений, сфокусировать усилия на наиболее рациональном направлении развития. ■

* СПРАВКА:

Генеральный директор компании «Ансей ВМК» Юрий Нелепов является заслуженным работником пищевой промышленности, д.т.н., профессором, лауреатом премии Правительства РФ в области науки и техники. С 80-х годов Юрий Нелепов совместно со специалистами предприятия ведет научную работу по контрольным забоям и разделке мяса, полученного от КРС выведенной им породы «Русская комолая». Данные передаются ученым для продолжения направленной селекции высокопродуктивной и неприхотливой по содержанию и климату породы.



Автор: **Петр Микляшевский,**
президент

Компания: **ООО «Интермик-Рустех»,**
российское представительство
группы INTERMIK

Головной
офис:

INTERMIK Sp. z o.o.
01-747 ВАРШАВА,
ul. Elblaska 15/17,
тел.: +48 22 633-42-85,
факс: +48 22 633-42-96,
e-mail: intermik@intermik.eu
www.intermik.eu

Москва:
тел.: +7 (495) 231-19-00,
e-mail: intermik@intermik.ru
Киев:
тел.: +38 (044) 230-26-91,
e-mail: intermik@intermik.kiev.ua
Брест:
тел.: +375 (162) 25-92-21,
e-mail: intermik@brest.by

Группа INTERMIK: полная гамма оборудования для бойни

Завод **GMN TECHMET**, принадлежащий группе **INTERMIK**, постоянно расширяет ассортимент машин и оборудования для убоя крупного рогатого скота, свиней и птицы, а также линий обвалки.

GMN TECHMET был основан в 1999 году и уже с первых месяцев своей деятельности начал стремительно развиваться. Сегодня GMN TECHMET – успешное предприятие, обеспечившее оборудованием сотни мясокомбинатов и боен по всему миру: от Польши до Африки. Все эти годы совершенствовалось не только качество продукции, но и структура самой компании. В итоге в GMN TECHMET существуют следующие отделы:

- проектно-конструкторское бюро, благодаря которому завод может приспособиться к потребностям клиента с учетом мельчайших особенностей технологического процесса;
- отделение маркетинга и продажи, в котором клиенты получают кон-

сультации по оборудованию. Идя на встречу пожеланию заказчиков, специалисты готовы приехать по указанному адресу и дать необходимый совет;

- машинный парк, специализированный производственный коллектив, главным козырем которого является опыт;
- отделение контроля качества, следящее за каждой деталью всех изделий;
- высококвалифицированные бригады наладчиков, сервисные группы;
- транспортное подразделение.

Продукция завода отличается отменным качеством, что позволяет GMN TECHMET конкурировать с лучшими мировыми производителями. К слову, все заводы группы INTERMIK оборудованы согласно требованиям Европейского союза и рекомендациям врачей-ветеринаров.

Ниже представлена наиболее популярная и востребованная продукция GMN TECHMET.

Линия убоя свиней

Линия обладает производительностью до 250 шт./час и охватывает полный процесс убоя от глушения до помещения полутуш в холодильные камеры. Процесс глушения может происходить как в боксах и рестайнерах с использованием тока, так и в клетках с газом CO₂. Транспортировку туш на линии предлагаются реализовать с помощью конвейеров, управляемых автоматикой, от места обескровливания до места хранения полутуш в холодильных камерах. Процесс обескровливания ведется работником линии. С учетом потребностей рынка предлагается оборудование для получения пищевой крови: ее избыток будет транспортироваться



системой трубопроводов в специально подготовленные сборники. Очень большое внимание уделяем вопросу тщательности обработки и гигиене процесса убоя. Туши после обескровливания перед дальнейшей обработкой транспортируются на мойку, где происходит автоматический процесс их мытья с использованием механических валов (от 3 до 6) и водяных душей. Вымытые туши подвергаются процессу ошпаривания и удаления щетины. Способ ошпаривания является очень важным элементом, поэтому он особенно тщательно анализируется и проектируется. В ассортименте INTERMIK имеется оборудование, выполняющее эту операцию двумя способами: ошпаривание окунанием и ошпаривание брызганием в вертикальных ошпаривателях (в висящем виде). На выбор заказчику предлагается 5 моделей скребмашин. Процесс внешней обработки шкуры (так называемая грязная часть зоны убоя) заканчивается мытьем свиных туш с помощью автоматической механической мойки, валы которой имеют двухпальце-

* ООО «ИНТЕРМИК-РУСТЕХ»

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

вые резиновые бичи. С учетом разных условий проектирования чистую убойную часть можно организовать как индивидуальную для отдельных видов животных, так и общую (комби), где используется та же технологическая линия. Нутровка, обработка заднего прохода, резка, исследование – операции, выполняемые с неподвижной платформы, приспособленной к работе на высоте, оснащенной балюстрадами, отбоями и лестницей, а также необходимыми санитарно-гигиеническими приборами. Специально спроектированы конвейеры с синхронизаторами, позволяющими автоматически респирать

животное соответствующим образом застопориться и глушится. Для клиентов, снабжающих получателей из мусульманских стран, предлагается бокс для ритуального убоя. Вторым элементом в технологической линии является пост обескровливания со специальной ванной и лебедкой. С поста обескровливания животное попадает на пост перевешивания, откуда с помощью специального конвейера переносится на места дальнейшей обработки. Оборудование для шкуроръемки предлагается в трех моделях, отвечающих техническим условиям и производительности завода. Обслуживающие

чем у ста наших клиентов и позволяют безопасно хранить говяжьи полутуши и четвертины.

Одной из самых серьезных проблем каждого завода является вопрос транспорта и уничтожения отходов. Желая обеспечить комфорт клиентам, GMN TECHMET стал производить систему вакуумметрического удаления отходов из линии убоя.

Механические станции предварительной очистки сточных вод – это еще один элемент производственной программы GMN TECHMET. Завод предлагает цилиндрические отделители и флотаторы, которые в зна-



туши, облегчают процесс обработки полутуш и увеличивают производительность линии. Поддонный транспортер транспортирует кишки и субпродукты на обозначенные места, позволяет тщательно исследовать и отобрать. Его синхронизация с линией исключает возможность ошибки элементов и полутуш. Оснащенный автоматической мойкой и стерилизацией поддонов и крюков в 100% он отвечает ветеринарным требованиям и положениям ЕС. В случаях когда применение поддонного транспортера является невозможным по разным причинам, предлагаются ленточные конвейеры.

Линии убоя крупного рогатого скота

Линии убоя крупного рогатого скота оснащаются машинами, подобранными по производительности и ожиданиям клиента. Предлагаются различные решения, позволяющие достигнуть производительности до 60 шт./час. Бокс глушения – первый элемент линии крупного рогатого скота. В боксе

линию работают на пневматических платформах, отвечающих требованиям безопасности и спроектированным соответствующим выполняемым операциям. Для облегчения работы предлагаются платформы для постов врача, пилильщика, обслуживающих шкуроръемку, а также нутровку.

Несущие конструкции и дополнительное оборудование

Фундаментом правильно работающего цеха убоя является профессионально разработанный проект и его безошибочная реализация. Несущие конструкции, их подготовка и монтаж являются основным элементом каждого завода. Это относится как к цехам убоя, так и холодильным камерам. Данные конструкции изготовлены из углеродистой стали с горячим оцинкованием. Они рассчитываются с помощью самых современных компьютерных программ и подвергаются испытаниям на прочность на заводе. Тележки, изготовленные в GMN TECHMET, работают более

чительной степени способствуют редукции заводских загрязнений. Они разрабатываются индивидуально для каждого клиента.

В объем оборудования мясных комбинатов входят также линии обвалки, различного типа технологические столы, транспортеры, а также висящие посты обвалки. Самые современные электронные системы управления линиями построены из узлов выдающихся производителей (главным образом немецкой фирмы Moller). Все процессы контролируются компьютерной системой. Преимущество такой автоматизации заключается в простом обслуживании и многолетней безаварийной эксплуатации.

За несколько лет своей деятельности GMN TECHMET завоевал сильные позиции на рынке и снискал доверие более чем у 300 мясных комбинатов. Конкурентоспособная цена и высокое качество, а также четко действующий сервис позволили приобрести клиентов не только в Восточной, но и в Западной Европе. ■



ООО «ШАЛЛЕР-МОСКВА»,
РФ, 115054, Москва,
Павелецкая площадь, дом 2, стр. 2,
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

Промышленный убой

Начиная с XIX века убой скота производился в специально сооруженных помещениях, при этом сама процедура за свою сравнительно небольшую историю прошла процесс стремительного развития и усовершенствования. До конца 1980-х годов средний уровень потребления мяса непрерывно повышался. Как следствие, значительно выросло животноводство, а также количество убойных цехов. За период с 1950 по 2005 годы мировое производство мяса увеличилось в 4 раза.

Наряду со значительным ростом транспортировки скота подобные цифры отразились также на отдельных убойных цехах, которые должны были осуществлять прием, убой и переработку поставляемых животных в течение все более коротких интервалов времени. Это соответственно привело к необходимости использования более крупных и высокопроизводительных линий – тенденции, которая дополнительно усиливается за счет продолжительной концентрации в сфере убоя.

Но высокая производительность убоя приносит также и ряд проблем. На практике на первый план при этом выходит качество мяса, так как было выявлено, что оно может значительно ухудшиться из-за спешки в процессе убоя, наносящей вред животным (в особенности мясо испуганных или травмированных свиней обладает повышенным содержанием гормонов стресса, что снижает его качество).

Кроме того, большое значение придается аспекту так называемой гигиены мяса. Во избежание загрязнений мяса все зоны убойного цеха должны тщательно распределяться согласно выполняемым рабочим операциям. Мясо пригодно к потреблению и соответствует ожиданиям покупателя только в том случае, если отсутствуют загрязнения шерстью, экскрементами, каньюгой, желчью, гноем и т.д., а также патогенная микрофлора. Поэтому задачей гигиены убоя является минимизация переноса микроорганизмов из окружающей среды и грязных участков туши на мясо, предназначенное в пищу. Чрезвычайную важность имеют также охрана труда и безопасность эксплуатации, так как каждый убойный цех ввиду наличия опасного оборудования и непредсказуемого поведения животных заключает в себе определенные риски для здоровья обслуживающего персонала.



Современные цеха убоя и обвалки отличаются не только высококачественной техникой, но и продуманной общей концепцией, и оптимальным конструктивным исполнением.

Основным условием бесперебойно функционирующего и рентабельного производства является правильное планирование и проектирование предприятия и установок. Современный убойный цех начинается с соблюдения четких стандартов, как то: защита животных, гигиенические стандарты (государственные и международные), легкое контролируемые рабочие процессы, гигиена производства, персонала и предприятия.

Правильное проектирование с учетом рационального применения производственных ресурсов, завершенная организация работы персонала, производства (чистая и грязная зоны) и материало потока, гибкость, технологически необходимое оснащение помещений, расчет параметров канализационных трубопроводов, линии утилизации конфискатов, а также выбор оптимального поставщика оборудования в значительной мере определяют качество мяса. Дополнительное влияние оказывает качество живого сырья, например содержание скота, откорм, возраст, вес, тип транспортировки, квалификация персонала, бесстрессовые условия в предубойном загоне или при доставке живого скота.

Эти тонкие детали и отличия в итоге влияют на правильное функционирование и бесперебойную работу производства. Компания SCHALLER LEBENSMITTELTECHNIK® объединяет все эти моменты и предлагает от одной производственной установки до готовых комплексных решений, учитывающих все указанные параметры.

В следующих статьях мы более подробно остановимся на вопросах планирования, проектирования и грамотного оснащения цехов убоя и обвалки. **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  ST. PETERSBURG

foodpack  ST. PETERSBURG

**МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА
ОБОРУДОВАНИЕ,
ТЕХНОЛОГИИ И УПАКОВКА
ДЛЯ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ**

6-8 АПРЕЛЯ 2010
Санкт-Петербург, Ленэкспо

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

Самая первая колбасная оболочка – натуральная кишечная уже в VIII веке использовалась при приготовлении мясной продукции в домашних условиях и не имела замены. Но к 60-м годам XX века нехватка ресурсов сырья и современные требования, связанные с расширением производства колбас, привели к появлению новых видов оболочек, заменяющих традиционные кишечные. Одними из первых появились белковые и целлофановые оболочки, позже коллагеновые, фиброузные и комбинированные, состоящие из нескольких видов разных материалов.

Натуральные колбасные оболочки в зеркальном отражении

С тех пор сегмент натуральных оболочек развивался с большими трудностями. Удельный вес натуральной оболочки на российском рынке из года в год сокращается. В 1973 году в нашей стране только 55% колбас производилось в натуральной оболочке, в 1981 году – уже 40%, и этот показатель, постоянно уменьшаясь, достиг 15-20% в наше время.

Что происходило на рынке натуральных оболочек в 2009 году? Есть ли перспективы у «натуралки» или ее окончательно вытеснят современные аналоги?

«На фоне кризиса в 2009 году в мясной промышленности наблюдался значительный спад производства – это касалось не только оболочек, но и всего ассортимента товаров мясной промышленности, – рассказывает **генеральный директор компании VISCERA-TRADE Радислав Акжигитов**. – Пропорциональное распределение долей в сфере колбасных оболочек оставалось на докризисном уровне, но наблюдался общий спад потребления. Натуральные оболочки как были, так и продолжают оставаться

самым важным элементом на мясном рынке по причине высокого спроса у покупателей. Их значение очень велико, так как только в натуральной оболочке колбасные изделия по-настоящему вкусны, полезны и сохраняют все свои качества».

Как отмечает **Елена Коценко, руководитель направления натуральных оболочек компании «Логос»**, прошлый год был для рынка натуральных оболочек практически противоположным году 2008-му. В 2008-м цены на них постоянно росли и товара не хватало, особенно говяжьих синюг. 2009 год, напротив, характеризовался снижением цен от месяца к месяцу и излишками отдельных позиций натуральных оболочек, среди которых говяжьи синюги – неоспоримые лидеры.

Для производства оболочки используются практически все виды кишечного сырья крупного рогатого скота, свиней, баранов, реже конского. Вместо анатомических названий в колбасном производстве приняты специальные наименования: проходник, круг, синюга, черева, гузенка, кудрявка, глухарка. Кишечное сырье – натуральный, созданный природой материал, обладающий определенной парогазопроницаемостью и под-



ходящий для любого вида колбас. Специалисты, работающие в мясоперерабатывающей отрасли, признают, что колбаса в натуральной оболочке – самая вкусная.

«При производстве колбас белки соединительной ткани, из которых в основном состоит посоленная и высушенная натуральная оболочка, соединяются с белками фарша, что обеспечивает внутреннюю связь между фаршем и внутренней поверхностью оболочки. Другое преимущество натуральной оболочки заключается в ее высокой проницаемости, которая обеспечивает быстрое и равномерное проникновение дыма во время процесса копчения. Наличие выраженного вкуса копчения, а также увеличение сроков хранения колбасы в результате копчения рассматриваются потребителями как один из признаков качественного продукта, – уверена Елена Коценко. – Одним из важных свойств натуральной оболочки является возможность употребления ее в пищу, что особенно ценится при производстве сосисок и колбасок малого калибра. Для производителя

ПРЯМАЯ РЕЧЬ



Елена Коценко,

руководитель направления натуральных оболочек компании «Логос» :

Прошлый год для рынка натуральных оболочек был практически противоположным году 2008-му. В 2008-м цены постоянно росли и товара не хватало, особенно говяжьих синюг. 2009 год, напротив, характеризовался постоянным снижением цен и излишками отдельных позиций натуральных оболочек, среди которых говяжьи синюги – неоспоримые лидеры.

колбас использование натуральной оболочки обеспечивает большую свободу в плане кулинарного искусства: например упакованный продукт можно мариновать».

Однако применение натуральных оболочек в то же время связано с определенными трудностями. При изготовлении натуральной кишечной оболочки, которое происходит обычно на

самых скотобойнях, накладывается ряд ограничений: сырье, не прошедшее обработку в течение 30-60 мин., оказывается испорчено, не допускается использование черевов различных параметров по длине и ширине, так как машины и автоматы, при помощи которых кишечная оболочка наполняется фаршем, работают только на определенных, стандартных





Натуральные оболочки

-  – Широкий ассортимент всех видов натуральных оболочек;
-  – Работа с ведущими производителями из Бразилии, Аргентины, Германии, США, России;
-  – Контроль качества каждой бочки;
-  – Филиалы в разных регионах России;
-  – Услуги по тубированию натуральных оболочек;
-  – Индивидуальная работа с каждым клиентом.

www.logosltd.ru

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

зированных оболочках. Стабильной фаршеемкости удастся добиваться за счет сортировки упаковки на заводе-производителе по категориям длины и диаметра, а также благодаря использованию автоматических шприцов с перекрутилками.

По словам Радислава Акжигитова, при использовании оболочки высокого качества, правильно обработанной и максимально подготовленной, никаких трудностей при производстве возникнуть не может – конечно, при условии правильного технологического использования. При работе с оболочками сомнительного качества возможны разрывы при наполнении, непривлекательный внешний вид готового продукта, высокий процент брака. «Именно поэтому даже в период кризиса, экономии необходимо использовать качественное кишечное сырье, так как оно позволяет значительно экономить на браке, что ведет к значительному снижению себестоимости готового продукта», – отмечает он.

Сам процесс изготовления кишечной оболочки довольно трудоемок, что связано как со спецификой производства (большая влажность, пары соли, 100%-но ручной труд в резиновых сапогах и др.), так и с тем, что за последние годы существенно возросли требования производителей колбасных изделий к качеству сортировки, калибровки, метровки и составления пучков.

«Трудности связаны с тем, что российское производство находится се-



годня не на самом высоком уровне, – делится **Альхи Ахмад, учредитель компании «Ахмад Кесинг»**, которая, имея 20-летний опыт работы в Украине, вышла в 2009 году на российский рынок и сегодня является одним из немногих российских производителей натуральной колбасной оболочки из отечественного сырья. – Причем нужно учитывать, что практически весь процесс сортировки – это ручной, кропотливый труд. Специалистов для работы в цехах кишечной обработки, отличающих-

ся неприятным запахом, повышенной влажностью, найти крайне сложно. К тому же не каждый человек может работать там, где идет забой животных...

Большинство профессионалов работает в странах дальнего зарубежья, но по российскому законодательству очень трудно пригласить их в страну на работу. Когда мы начинали свой бизнес в России, то даже не представляли, что столкнемся с такой проблемой!

Заявление на выделение квоты на иностранную рабочую силу в 2009 году мы не подали, так как не успели определить, сколько нам надо сотрудников и из каких стран их приглашать. При этом дополнительная квота даже для только что открывшегося предприятия с таким необычным видом деятельности не выделяется. Теперь мы сможем пригласить иностранных специалистов только в 2011 году.

За все время работы на украинском рынке нам не приходилось сталкиваться с проблемой, связанной с привлечением на работу иностранных граждан. А здесь это проблема №1.

«Усовершенствовать саму натуральную оболочку достаточно сложно, так как кишечник животных остается неизменным на протяжении тысячелетий. Но мы стараемся облегчить труд людей, которые с этим продуктом ра-

ПРЯМАЯ РЕЧЬ



Радислав Акжигитов,
генеральный директор
компании **VISCERA-TRADE:**

По сравнению с искусственными оболочками, натуральные обладают такими преимуществами как высокая дымопроницаемость, высокие вкусовые качества, натуральный цвет, натуральный запах и возможность употребления в пищу. Мы рекомендуем такую оболочку мясопереработчикам, потому что ее покупает конечный потребитель, желающий получить качественный натуральный продукт.



PACKAGING MACHINERY

- упаковочные машины • линии и решения для вашего бизнеса
- консультации специалистов • сервисный центр • склад запчастей

FlowBag

- дешевле пакета,
- высокая гибкость системы, (упаковка не только в термоусадку, но и в ламинаты, MAP, как групповая, так и индивидуальная при простоте переналадки машины)
- высокий уровень гигиены и минимальный контакт оператора с продуктом

119071, г. Москва, ул. Орджоникидзе д. 12, стр. 4

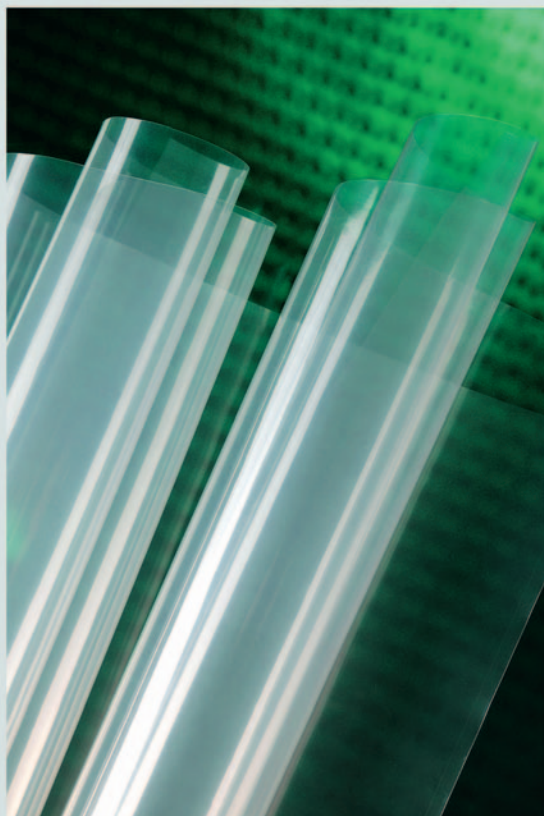
тел.: +7 (495) 234-19-92,

+7 (495) 958-29-79

факс: +7 (495) 234-19-93

e-mail: ilapakrus@ilapak.com

www.ilapak.ru



Компания «Випак», входящая в состав отделения упаковки финской корпорации «Вихури», производит гибкие и полужесткие пленки для упаковки пищевой продукции, медицинских инструментов и технического применения. Компания «Випак» занимает лидирующие позиции в технологии производства многослойных барьерных пленок.

ООО «Випак»

194044, С.-Петербург, Пироговская наб., 21-А.

Тел. (812) 336-9749, факс (812) 336-9798

Филиал ООО «Випак»

127287, Москва, 4-й Вятский пер., 18, корп. 2, пом. 6.

Тел. (499) 940-0254

Wipak OY

P.O.Box 45, FI-15561 Nastola, Finland

www.wipak.com

**Ждем вас на выставке «Мясная и Молочная индустрия»
16-19 марта 2010 года. Москва, ВВЦ, Международный Выставочный Комплекс,
Новый павильон № 75, стенд № E17**

ботают, – говорит Елена Коценко. – В частности, установили у себя машины для тубирования натуральных оболочек и готовы поставлять оболочку клиентам на мягких тубах. Это позволяет существенно увеличить производительность при сохранении прежнего количества оборудования и штата персонала. Скорость набивки при использовании тубированной натуральной оболочки увеличивается более чем в два раза.

«Ноу-хау в производстве натуральной оболочки не было уже давно: нет такой необходимости, – замечает Радислав Акжигитов. – Главный критерий – качество сырья, из которого производят оболочку, а также качество его обработки, – говорит эксперт. – Новейшие технологии необходимы в основном в процессах производства сырья, где, например, применяются многокилометровые промывочные линии, использующие питьевую воду для промывки. Компания Дат-Шауб, официальным представителем которой мы являемся, внедряет подобные современные технологии, что в совокупности с использованием европейского сырья высокого качества дает отличную натуральную свиную оболочку. Также Вискера-Трейд может поставлять оболочку на тубах, которая максимально подготовлена к производ-

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

Альхн Ахмад,

учредитель компании «Ахмад Кесинг»:

Мы занимаемся производством натуральной колбасы на украинском рынке уже 20 лет. На российском работаем только первый год. В Украине нам не приходилось сталкиваться с проблемой, связанной с привлечением на работу иностранных специалистов. А здесь это проблема №1.

ству, натуральную говяжью оболочку от лучших производителей Южной Америки».

В условиях высокой технологичности пищевых производств, отдаления состава колбас от естественного соотношения компонентов, применения большой доли растительных компонентов (соевый белок, крахмал и др.), красителей и вкусовых добавок натуральная оболочка воссоздает в воображении потребителя образ естественного мясного продукта.

«В наш век рекламы колбасная оболочка, конечно, является важной составляющей конечного колбасного продукта. Выбрать правильную обо-

лочку одинаково важно для всех, кто участвует в процессе производства колбасы, сбыта и потребления. И здорово, когда удастся выбрать оболочку, которая устраивает технолога мясного производства, отдел сбыта мясоперерабатывающего комбината, товароведов в торговых точках и, конечно, наших дорогих покупателей – людей, для которых мы все работаем! – уверена Елена Коценко. – Я думаю, что, как правило, продукты в натуральной оболочке производят впечатление качественных колбас, какими и являются на самом деле.

Надеюсь, что 2010 год несколько выровняет перекосы, которые наблюдались на рынке натуральных оболочек. Думаю, стоит ожидать стабилизации цен. А вот изменений в процентном отношении рынка натуральных оболочек, я полагаю, можно ждать только при рассмотрении категорий качества. Также прогнозируется некоторое увеличение потребления говяжьих синюг на российском рынке».

По мнению Радислава Акжигитова, несмотря на все колебания рынка, популярность колбасы в нашей стране никогда не упадет, так как это традиционный российский продукт, который доступен всем слоям населения. «Более широкое использование натуральной колбасной оболочки может подтолкнуть рынок к дальнейшему развитию, – отмечает он. – Натуральная оболочка, как, впрочем, и искусственная, будут всегда существовать. Но с ростом благосостояния нашего общества потребление натуральных оболочек несомненно будет расти, ведь колбаса в натуральной оболочке – качественный продукт для здоровых людей». **МС**





Автор: **Денис Шегердюков**,
главный технолог
компании «Логос»

Компания: **Логос**
Санкт-Петербург: +7 (812) 334-21-21
Москва +7 (495) 784-67-18
Челябинск +7 (351) 792-29-20
Ростов-на-Дону +7 (863) 223-22-44

e-mail: logos@logosltd.ru
www.logosltd.ru

Новый проницаемый полиамид

Требования современной торговли можно выразить очень просто: дайте нам вкусную дешевую колбасу с наиболее длительными сроками хранения.

Для вареных колбас без копчения решением давно стали многослойные полиамидные оболочки. Но для колбас, выпускаемых по технологиям, включающим стадию копчения, это решение не подходит. Решением стало появление на рынке проницаемых однослойных пластиковых оболочек. Они отличаются от своих натуральных и искусственных аналогов относительно невысокой ценой и увеличенными сроками хранения.

Однако большинство из них можно отнести к так называемым «условно проницаемым» оболочкам – то есть продукт в таких оболочках возможно прокоптить, но для этого часто необходимо использовать специальные терморежимы, например, сильно увеличивать длительность копчения или применять только влажное копчение.

Использование таких оболочек дает хороший экономический эффект, но, к сожалению, в итоге приводит к ухудшению вкусовых качеств колбас. Поэтому в последнее время на прилавках супермаркетов все чаще можно встретить «полукопченые» и «варено-копченые» колбасы, в которых традиционные для этих видов корочка и аромат копчения выражены очень слабо либо вовсе отсутствуют.

В связи с этим мы хотим представить наши новинки: проницаемые пластиковые оболочки GSN и GSD. Эти оболочки отличаются хорошей паро- и дымопроницаемостью, а также высокой технологичностью. Важной особенностью является то, что степень их проницаемости позволяет использовать как влажное, так и сухое копчение, однако наилучший эффект дает комбинация влажного и сухого копчения. Сухое копчение обеспечивает интенсивное цветообразование и хорошую корочку, а влажное позволяет проникнуть аромату дыма внутрь колбасного изделия. Особо важным фактором является еще и то, что оболочка успешно закрывается любым видом клипсующего оборудования. Как правило, для клипсования этой оболочки практически всегда подходит самая ма-

ленькая в своей серии клипса (которая имеет меньшую цену). Это также позволяет уменьшить себестоимость готовой продукции.

Оболочка набивается с переполнением 10%. Она требует замачивания, однако продолжительность замачивания составляет всего одну минуту, благодаря этому нет необходимости подготавливать сразу большое количество оболочек.

На данный момент оболочки выпускаются следующих цветов и калибров: бесцветный, светлое копчение, темное копчение, бордо, прозрачный красный, прозрачный оранжевый.

GSN-калибры от 35 до 65; GSD-калибры от 35 до 80.

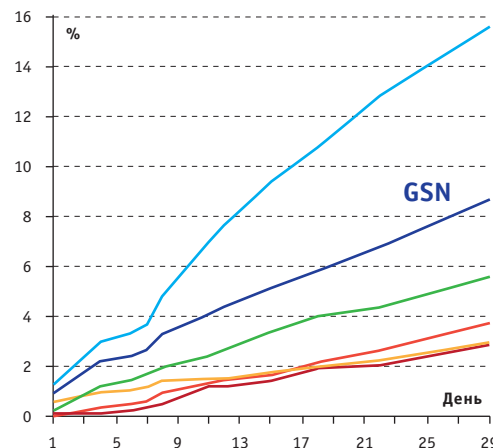
Оболочка GSN имеет высокую проницаемость, матированную поверхность и предназначена для ПК и ВК колбас. Но эту оболочку возможно использовать и на вареных колбасах.

Оболочка GSD имеет глянцевую поверхность, немного меньшую проницаемость по сравнению с GSN и в первую очередь предназначена для вареных колбас, а также для колбас с увеличенным сроком хранения. На оболочку возможно нанесение качественной печати.

Также для увеличения производительности работы оборудования возможна поставка гофрированной оболочки.

Проведенные сравнительные испытания GSN по сравнению с другими проницаемыми пластиковыми оболочками, присутствующими на рынке, показали, что оболочка имеет оптимальную проницаемость, позволяющую получить заданные органолептические показатели копчения и в то же время обеспечить достаточно длительный срок хранения продукта при сохранении привлекательного внешнего вида батона.

Из приведенного графика зависимости процентов потерь от длительности хранения в условиях холодильника видно, что проницаемость оболочки является средней между оболочкой, которая обеспечивает более интенсивные показатели копчения, но в то же время не обеспечивает сохранения привлекательного



внешнего вида в течение срока хранения, и оболочками, имеющими низкие потери при хранении, но обеспечивающими лишь минимальное копчение.

В заключение хотелось бы отметить следующее: рынок ритейла диктует свои условия, но все же желательно стараться сохранить органолептические качества, присущие данному виду продукта. Недаром в последнее время увеличился спрос на колбасы, выпущенные по традиционным технологиям, например вареные колбасы в многослойных целлюлозных отрезках или в цельнотянутой целлюлозной оболочке, такой как ДелиПак (оба продукта предлагаются компанией «Логос»).

Таким образом, проницаемые полиамидные оболочки GSN и GSD являются надежной альтернативой как искусственным, так и пластиковым аналогам и позволяют оптимально совместить современные требования к эффективности производства и сохранения традиционного качества колбасных изделий. **Р**

Источник: Книга «Современные пищевые ингредиенты. Особенности применения» (СПб., Профессия, 2009)

ИЗДАТЕЛЬСТВО
ПРОФЕССИЯ

Белки: решение проблемы низкого качества сырья

Проблема низкого качества мясного сырья является одной из наиболее часто встречающихся на мясоперерабатывающих предприятиях. Использование мяса с пороками PSE и DFD, с завышенным содержанием жира и соединительной ткани, после длительного хранения, мяса птицы после механической обвалки приводит к снижению качества и выхода готовой продукции, увеличению потерь при термообработке. В мясных изделиях появляются бульонно-жировые отеки, готовый продукт получается с рыхлой или мягкой консистенцией. Самым популярным и эффективным способом улучшения качества и снижения себестоимости мясных продуктов, прежде всего изготовленных из низкосортного мясного сырья, является внесение дополнительных белков в фарш или рассол для шприцевания.

Белки связывают влагу, укрепляют белковую матрицу и позволяют получить устойчивую водно-жировую эмульсию. В переработке мяса и птицы используются белки как животного, так и растительного происхождения.

Применение белков соединительных тканей (коллагенсодержащего свиного сырья, порошка свиной шкурки) позволяет компенсировать недостаток мышечных белков, увеличить выход готовой продукции и ее прочность при одновременном снижении расхода мясного сырья, стабилизировать качество продукции, снизить потери при термообработке, себестоимость сырья и готовой продукции, повысить пищевую и биологическую ценность мясных продуктов.

Изоляты белков соединительных тканей выпускают в форме порошков различной степени измельчения. Мелкодисперсные порошки, как правило, отличаются способностью равномерно распределяться в холодной воде, не образуя геля. Это их преимущество используется при приготовлении рассолов для шприцевания. Порошки с более крупными частицами применяют в производстве фаршевых изделий. Их можно вносить в фарш в виде геля, приготовленного как горячим, так и холодным способом, в виде белковой эмульсии, белково-жировой эмульсии или гранул. Рекомендуемая дозировка в рубленые изделия обычно составляет 0,3-2% к массе сырья, дозировка 0,5% достаточна для

заметного улучшения текстуры. В рассол для шприцевания рекомендуется вводить 1,0-2,5% белка.

В производстве ветчины используется два вида шкурки: 1) добавляемая к рассолу для непосредственного впрыскивания в мышечную массу; 2) добавляемая в посолочный барабан. Рекомендуется сначала смешивать свиную шкурку с фосфатами, сахаром и солью, а затем диспергировать эту смесь в ледяной воде. Порошок свиной шкурки добавляют в посолочный барабан перед началом обработки. Использование и дозировка в составе рассола для шприцевания целномышечных и реструктурированных продуктов зависят от соотношения мясного сырья и рассола, то есть от планируемого выхода готового продукта (табл. 1).

В производстве отдельных видов колбасных изделий, в основном варе-

ных, давно используют сухие молочные продукты. В стандартных рецептурах колбас «Докторская», «Молочная», «Московская», сосисок «Молочные» дозировка сухого молока составляет от 10 до 30 кг на 1 тонну несоленого сырья. Часть или все сухое молоко можно заменять сухой сывороткой, деминерализованной сухой сывороткой, СБК или пермеатом. При этом удастся снизить себестоимость готовой продукции и облегчить переработку сырья. Во вновь разрабатываемых рецептурах дозировка сухого молочного сырья может составлять до 10% от массы продукта.

Молочные белки в форме казеинов, казеинатов или молочных белковых концентратов (МБК) применяют в переработке мяса, птицы и рыбы для снижения себестоимости продукции и улучшения качества готовых изделий. Препараты молочных, сывороточных белков и белковых гидролизатов в настоящее время активно используют в составе различных комплексных белковых добавок для переработки мяса, птицы. Молочные белки стабилизируют фарши и уплотняют структуру изделий. Они активизируют мясные белки, повышают их влагосвязывающую способность, позволяя снижать потери при термообработке, повышая упругость и стабилизируя консистен-

Таблица 1. Дозировки добавок для увеличения выхода и улучшения текстуры целномышечных продуктов, рекомендуемых для рассола

Выход, %	Каррагинан, г/кг мясного сырья и рассола	Белок*, г/кг мясного сырья и рассола	Крахмал, г/кг мясного сырья и рассола	Порошок свиной шкурки, г/кг мясного сырья и рассола
150	2	5	30-40	0
180	3	10	50-60	0
200	4	15-20	50-60	5
220	5	20-30	60-80	10-15

* В качестве белков обычно используют соевые белковые изоляты, но могут и другие белки: молочные, пшеничный, гороховый и т.п.

цию мясных изделий в процессе производства и хранения. Молочные белковые концентраты также улучшают органолептические характеристики мясных изделий, облагораживают их вкус, аромат и цвет, придают свежий вид, продлевают сроки хранения. Для максимального увеличения влагосвязывающей способности мяса добавление молочных белков рекомендуется осуществлять в сухое мясное сырье в начале куттерования. Рекомендуемая дозировка составляет 0,1-1,0%.

В вареных фаршевых мясных изделиях до 20% мясных белков можно заменить на СБК. Благодаря гелеобразующей способности сывороточных белков в процессе варки они поддерживают образование пространственной полимерной сетки, укрепляя текстуру готового продукта. Высокие влаго- и жиросвязывающие свойства сывороточных белков, а также их эмульгирующая способность позволяют создавать эмульсии с соотношением белок/жир/вода с горячей водой 1:15:15 и 1:12:12 – с холодной. Благодаря тому что СБК образуют в воде низковязкие растворы, их можно вводить в состав рассолов для шприцевания целлюлозных мясных изделий, особенно из мяса птицы.

Лабораторными исследованиями доказана целесообразность использования молочной сыворотки при производстве реструктурированных мясных продуктов в составе рассола (5% от массы несоленого сырья). Это не приводит к ухудшению органолептических показателей, а выход изделий увеличивается почти на 8%, улучшаются их цветовые характеристики и прочностные свойства. Напряжение среза возрастает на 32,5%, а работа резания – на 14,5%. Микроструктурные исследования образцов ветчины, изготовленных с сывороткой и без нее, продемонстрировали более плотную компоновку структурных элементов. Введение молочной сыворотки в рассол для шприцевания способствует повышению степени набухания мышечных волокон. На поперечном срезе они характеризуются округлой формой, плотно прилегают друг к другу. Образование на поверхности мяса мелкозернистой белковой массы улучшает условия формирования продукта из отдельных кусочков и повышает его монолитность.

Незаменимыми ингредиентами являются препараты соевых белков. Они используются в производстве вареных колбас, сосисок, сарделек, мясных хлебов, полукопченых, варено-копченых и сырокопченых колбас, различных видов ветчин, паштетов, зельцев, целлюлозных продуктов из говядины, свинины, птицы, мясных консервов и рубленых полуфабрикатов.

Использование соевых белковых продуктов является наиболее популярным способом улучшения качества фаршевых мясных продуктов из низкобелкового мясного сырья. Применяют два способа внесения белка: 1) непосредственно при куттеровании фарша; 2) путем предварительного приготовления белково-жировой эмульсии. Перед изготовлением колбасной эмульсии рекомендуется замачивать соевые белковые препараты в воде для гидратации. Препарат смешивают с водой в определенной пропорции и используют полученный гель. Можно исключить гидратацию для препаратов, используемых в дозировке не более 2%. Их вносят непосредственно в фарш вместе с нежирным сырьем. Гидратации не всегда подвергаются текстурированные соевые белки (текстураты). При производстве сырокопченых колбас соевые белки вносят в фарш в сухом виде без добав-

ления воды на их гидратацию. Белок поглощает влагу мяса, что снижает влажность фарша и ускоряет процесс сушки колбас.

Соевые белковые изоляты обладают высокими гидратирующими, эмульгирующими и связывающими свойствами, поэтому хорошо удерживают воду и жир, значительно улучшают структуру колбасных изделий, обогащают продукты ценны-

ми белками. Однако эмульсии с соевыми белковыми изолятами нестабильны при вторичной термической обработке и в циклах замораживание-оттаивание, а также в процессе хранения из-за высокой ионной чувствительности при контакте с солью. Эту особенность изолятов необходимо учитывать при производстве рубленых полуфабрикатов, начинок для пельменей, пирожков и т.д.

Концентраты соевых белков в основном используются как заменители мяса и для уплотнения структуры колбасных изделий. Образующие функциональными соевыми белковыми концентратами эмульсии остаются стойкими при высоких температурах и многократной тепло-

вой обработке и не чувствительны к соли. Концентраты легко поглощают жир и удерживают его при повторной тепловой обработке, поддерживая или улучшая монолитность изделий.

Текстурированные соевые концентраты сохраняют функциональные свойства даже после многочисленных тепловых обработок. Они используются для улучшения структуры колбасных изделий, обеспечивая плотную, волокнистую консистенцию,

«Молочные белки стабилизируют фарши и уплотняют структуру изделий. Они активизируют мясные белки, повышают их влагосвязывающую способность, позволяя снижать потери при термообработке, повышая упругость и стабилизируя консистенцию мясных изделий в процессе производства и хранения».



ООО "ЮниИнгрид"
123001, г. Москва, ул. Большая Садовая, д. 8,
тел.: +7 (495) 517-78-52, 517-82-05

Функциональные белки для пищевого производства

Белки из свиной шкурки

МИТ-ГЕЛЬ А95 гидратация 1:15-1:20
Стерилизованный белок из свиной шкурки для использования в рецептурах вареных, в/к, п/к, с/к колбас

МИТ-ГЕЛЬ ДИ95 гидратация 1:20-1:25
Быстрорастворимый стерилизованный белок из свиной шкурки для инъектирования целлюлозных и реструктурированных деликатесных продуктов

МИТ-ТЕКС гидратация 1:10-1:15 холодный способ
Термостабильный белок из свиного сырья для использования в производстве полуфабрикатов и продуктов, подвергающихся вторичной термической обработке

Говяжий белок

КАПРО В95 гидратация 1:15-1:20
Говяжий белок для использования в вареных, в/к, п/к, с/к колбасах

Технологическая поддержка

- предоставление спецификаций, технологических инструкций, а также образцов для самостоятельного тестирования или выработки
- консультативная помощь: uniingrid@uniingrid.ru
- технологическое консультирование на всех этапах производственного цикла с непосредственным выездом технолога

Доставка по России *Рады сотрудничеству*

www.uniingrid.ru

для снижения содержания жира в мясных продуктах, а также для обеспечения необходимой текстуры и структуры вегетарианских блюд.

Соевые белковые продукты повышенной растворимости, образующие низковязкие растворы, используются в составе рассолов для шприцевания. Впрыснутый непосредственно в мясо соевый белок становится неотъемлемой частью мясного продукта, так как образует гель и связывает воду и мясной сок даже лучше, чем мясной белок. Соевые изоляты (иногда концентраты) для шприцевания обычно используют в цельномышечных продуктах с высокими выходами, как правило, в дозировке 5-40 г/кг готового продукта. Одну часть соевого изолята для шприцевания разводят примерно в пяти частях воды (на 1 часть соевого концентрата берут 4 части воды). Способность соевого изолята эмульгировать жир в данном случае не имеет значения. Добавка соевых изолятов приводит к образованию геля, который обеспечивает текстуру и нарезаемость готового продукта. Соевый концентрат не образует геля, поэтому его влияние на прочность готового продукта существенно меньше, но внесение в рассол каррагинана или крахмала нивелирует это отличие. Установлено, что использование в производстве мясных продуктов из говядины соевого изолята в количестве, не превышающем 3% (замена не более 15% мяса), не снижает интенсивности цвета готового продукта. Увеличение доли соевого изолята в рецептуре до 10% (замена 50% мяса) приводит к заметному снижению интенсивности цвета продукта. Для усиления влагосвязывания и текстурирования к соевым концентратам и изолятам, используемым в производстве мясных продуктов, добавляют соевые белковые гидролизаты.

Соевые белковые препараты в производстве фаршевых мясных изделий можно заменять изолятами пшеничных и гороховых белков. При этом надо учитывать некоторые особенности их использования. Пшеничные белки в полной мере проявляют свое влияние на структуру только после термообра-

ботки. До нее консистенция продукта более жидкая, чем при использовании соевых препаратов. Изоляты гороховых белков рекомендуется вносить в молотое нежирное мясо без предварительной гидратации (рекомендуемая дозировка – 1-3%). Следует иметь в виду, что проверить наличие эмульгирующих свойств у изолята горохового белка можно только в системе белок/вода/жир при соотношении компонентов 1:5:5. Получается стабильная эмульсия, которую можно резать ножом через 8 часов хранения в холодильнике. Общим недостатком большинства пшеничных и гороховых белковых изолятов является присутствие характерного вкуса растительного сырья, искажающего вкус мясных изделий.

Нейтральные по вкусу и цвету изоляты пшеничных белков используют в составе рассолов для шприцевания. Пшеничные белки хорошо диспергируются в рассоле, не увеличивая его вязкость. Пшеничные белковые изоляты практически нечувствительны к поваренной соли и фосфатам. Их дозировка обычно составляет 1-2% от массы готового продукта для цельномышечных рассольных продуктов и более 4% – для реструктурированных рассольных ветчинных продуктов с высокими выходами.

Соевые белковые изоляты можно заменять белковыми гидролизатами. Например, экспериментально установлено, что замена 1% соевого изолята тем же количеством гидролизатов мясокостного остатка в рецептуре колбасы «Докторская» приводит к улучшению ее качества. Колбаса получается менее водянистой, структура ее более монолитная, особенно по краям.

Все более широкое применение в качестве влагосвязывающих добавок, не взаимодействующих с белками, в переработке мяса, птицы находят нерастворимые пищевые волокна (клетчатка) различного происхождения (пшеничные, соевые, овсяные, гороховые, яблочные, тыквенные, цитрусовые и т.д.). Одна часть волокна может связывать 4-9 частей воды и 3-7 частей жира. Используют два типа пищевых волокон. В эмульгированных продук-

тах (сосиски, колбасы, фрикадельки и другие полуфабрикаты, паштеты) это волокна длиной 200-250 мкм, а в производстве рассольных продуктов – длиной около 40 мкм. Толщина волокон обоих типов одинакова (20-25 мкм), они нерастворимы в воде. Помимо функции обогащения продуктов пищевые волокна позволяют сокращать количество используемого жира, улучшать консистенцию и формоустойчивость изделий, получать более сочные и вкусные продукты, увеличивать их выход, сокращать потери при термообработке и сохранять структуру при замораживании и оттаивании. В производстве эмульгированных продуктов рекомендуемая их дозировка составляет 1-3% от массы готового продукта, в производстве рассольных цельномышечных продуктов – 0,7-1,5% от массы рассола. Пищевые волокна пригодны для использования в рассольных продуктах с невысокими выходами (120-135%). Если требуется существенно увеличить выход, то более эффективно использование каррагинанов, соевых изолятов или крахмалов.

Клетчатку (нерастворимые пищевые волокна) добавляют в мясной фарш в сухом или гидратированном виде. Ее гидратируют при соотношении клетчатка/вода 1:5 или 1:4 (в зависимости от назначения) в куттере или фаршемешалке при интенсивном перемешивании с холодной водой. В сухом виде ее добавляют непосредственно в куттер или фаршемешалку в начале приготовления фарша с добавлением необходимого количества воды для ее гидратации. В грубоизмельченные фарши (рубленые полуфабрикаты, полуфабрикаты в тесте, полукопченые колбасы и др.) клетчатку добавляют в количестве до 8-10% в гидратированном виде. При производстве такой продукции рекомендуется использовать волокна совместно с соевыми белковыми текстуратами или концентратами. В тонкоизмельченные фарши (вареные колбасы, сардельки, сосиски и т.п.) клетчатку добавляют в количестве 5-10% в гидратированном виде. При этом она может использоваться совместно с соевым изолятом или концентратом. **МС**

Подробная информация о современных качественных изданиях для специалистов пищевых производств размещена на сайте www.professija.ru.

Заказ книг можно оформить по e-mail bookpost@professija.ru или по тел. +7 (812) 740-12-60

www.partnermk.ru



ПАРТНЕР-М



Основное направление деятельности компании – 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 ингредиентных композиционных составов для мясной, рыбной, птицеперерабатывающей, хлебопекарной, кондитерской и ряда других пищевых отраслей.

Кроме того, ЗАО «Партнер-М», являясь представителем компаний **«Barentz»** и **«Sonac»** (Нидерланды), предлагает для использования следующие виды продуктов:

- **«UnicoLL F100»** – коллагеновый белок наивысшей очистки, лидирующий среди аналогов по качеству и функциональности. Обладает высокими характеристиками водосвязывания, жиропоглощения, эмульгирования. Предназначен для использования в качестве натурального высокофункционального белкового компонента при производстве различных мясопродуктов;

- **«ALBUMIN»** – высокоочищенный белок плазмы крови. Отличное и экономичное решение при инъектировании или массажировании и обогащении продукта термостабильным белком с высокой питательной ценностью. Образует термостабильные гели уже при 65-70° С, обладает превосходной водорастворимостью и влагосвязыванием;

- **«FIBRIMEX»** – средство для «сшивания» мясного и рыбного сырья. Натуральный продукт основан на ферментах плазмы крови;

- **«AQUASORB»** – высокоочищенная карбоксиметилцеллюлоза (КМЦ). Используется как загуститель – стабилизатор. Имеет очень высокие (1:40-100) водосвязывающие способности.

- **«AMIDIN»** (заменитель фосфатов на основе аминокислот) – средство для стабилизации pH мясного и рыбного сырья, при использовании которого возрастает возможность сохранения влаги в продукте.

- **«HARIMIX»** – натуральный краситель на основе гемоглобина крови. Придает продуктам естественный, насыщенный, хорошо распределенный и стабильный цвет.

Также ЗАО «Партнер-М» является поставщиком в Россию соевой диетической клетчатки **«PROTOCELL»**, лидирующей по функциональным и экономическим параметрам. Имеет великолепные водосвязывающие и жироземмулирующие свойства.

BARENTZ

RAW MATERIALS

109316, г. Москва,
ул. Талалихина, д. 26

249096, Калужская обл.,
г. Малоярославец,
пер. Калинина, д. 11

тел./факс: +7 (495) 676-62-61

тел.: +7 (48431) 313-82
моб. тел.: +7 (901) 995-35-65
e-mail: partnermk@mail.ru

Авторы:



Сергей Почаев,
старший юрист



Павел Кузин,
юрист

Компания:

**Юридическое бюро
«Падва и Эпштейн», г.Тверь**

Земля как базовый актив агропромышленных предприятий

В России суровость законов умеряется их неисполнением.

Василий Ключевский.

В конце года состоялось первое чтение проекта федерального закона «О внесении изменения в ст. 13 Федерального закона “Об обороте земель сельскохозяйственного назначения”». Решение о внесении данного законопроекта на рассмотрение было принято Советом Государственной думы 17 декабря.

Что изменит Государственная дума в законе? И к чему приведет очередная попытка земельной реформы? Для того чтобы ответить на эти вопросы, надо вспомнить, с чего все начиналось...

Становление рынка земель сельскохозяйственного назначения

Земля является одним из основных средств производства сельскохозяйственных предприятий, можно сказать базовым активом. Земельный рынок в России сформирован в основном землями сельскохозяйственного назначения из участков бывших колхозов и совхозов, реорганизованных в ходе земельной реформы начала 1990-х.

Тогда посредством выдела земельных долей в натуре и переоформления права постоянного (или бессрочного) пользования (этот процесс еще продолжается) были образованы земельные массивы, составляющие около 90% современного рынка. До начала реформы все сельскохозяйственные земли находились в государственной собственности.

Отправной точкой возникновения права частной собственности на земли с/х назначения послужили: Указ Президента РФ 1991 года «О неотложных мерах по осуществлению земельной реформы в РСФСР», Указ Президента РФ 1993 года «О регулировании земельных отношений и развитии аграрной реформы в России», Постановление Правительства РФ 1992 года «О порядке приватизации и реорганизации предприятий и организаций агропромышленного комплекса», а также действовавший ранее Земельный кодекс РСФСР.



Названные правовые акты установили, что коллективам совхозов, других сельскохозяйственных предприятий, колхозов и кооперативов, использующих землю на праве постоянного пользования, необходимо принять решение о переходе к частной, коллективно-договорной и другим формам собственности. Местным администрациям была вменена обязанность обеспечить выдачу гражданам свидетельств на право собственности на землю.

Основная масса таких земель была передана:

- гражданам на праве общей долевой собственности за счет долей, полученных в начале 90-х годов;
- государственным предприятиям и учреждениям на праве постоянного (бессрочного) пользования;
- крупным сельскохозяйственным предприятиям (различным коммерческим организациям) на праве постоянного (бессрочного) пользования, аренды, собственности.

«Свободных» с/х земель практически не осталось. Таким образом, было положено начало перехода от исключительно государственной к частной собственности граждан и юридических лиц на земли сельскохозяйственного назначения.

Государство на первом этапе земельной реформы успешно выполнило задачу – передать земли в частную собственность. Однако принятые нормативные акты не позволяли людям эффективно использовать полученные в результате приватизации доли в праве собственности на земельные участки, а организациям невозможно было приобретать их в собственность или в аренду. Полноценного вовлечения в гражданский оборот с/х земель на данном этапе не состоялось.

Реформирование земельных правоотношений

Необходимость устранения несовершенства правовых актов, принятых на первом этапе реформирования земельных отношений, привела к принятию ряда федеральных законов, регламентирующих отношения участников в сфере оборота с/х земель.

На наш взгляд, к фундаментальным изменениям можно отнести принятие Земельного кодекса Российской Федерации, Федеральных законов «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения», «О введении в действие Земельного кодекса» и «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним».

Земельный кодекс расширил субъектный состав правообладателей с/х земель – иностранные лица теперь могли приобретать право аренды – и окончательно закрепил возможность приобретения права собственности на указанные земли.

Вместе с тем он установил, что вопрос будет регулироваться Федеральным законом «Об обороте земель с/х назначения». С момента вступления в силу закона в 2003 году началось массовое приобретение земельных долей. Большинство сделок с земельными массивами, находящимися в долевой собственности, совершалось путем оформлением доверенностей от их собственников. Причем доверенности нередко оформлялись неграмотно, без указания полномочий по распоряжению земельными участками, выделенными в счет долей.

В частности, достаточно широкое распространение на практике получали схемы, направленные на лишение земли с/х предприятий, паевой фонд которых был сформирован за счет земельных долей физических лиц – бывших колхозников, принадлежащих им угодий.



Пример из практики

В нашу компанию обратилось руководство российского агропромышленного холдинга с просьбой разрешить такую ситуацию. Уставный капитал подмосковной агрофирмы, входящей в структуру холдинга, составляли земельные участки, которые ранее принадлежали физическим лицам – бывшим участникам колхоза.

Впоследствии о своих правах на данное имущество заявило другое юридическое лицо (ЗАО), представив договоры купли-продажи земельных долей, заключенные между ним и указанными физическими лицами.

Конфликт приобрел затяжной характер, в результате которого ни одно из юридических лиц не могло в полной мере использовать данный актив для осуществления хозяйственной деятельности.

Для разрешения сложившейся ситуации Бюро предложило клиенту подать исковое заявление о признании права собственности на земельные участки, внесенные в Уставный капитал. В качестве оснований, приводимых в защиту интересов клиента, были использованы имевшие место нарушения при формировании участков и при передаче земельных долей в собственность ЗАО.

Суд признал договоры купли-продажи и дарения земельных долей ничтожными сделками, подтвердив довод Бюро о том, что у физических лиц – бывших членов колхоза право собственности на земельные доли отсутствовало. В результате клиент подтвердил свое право собственности на земельные участки, составляющие его уставный капитал, и получил возможность использовать принадлежащий ему актив в хозяйственной деятельности.

Принятие Федерального закона «О введении в действие Земельного кодекса Российской Федерации» возложило на юридические лица, в том числе и на с/х организации, обязанность по переоформлению права постоянного пользования по своему усмотрению либо на право собственности, либо на право аренды в срок до 1 января 2010 года.

Большинство сельхозпредприятий приступили к поэтапному решению данного вопроса и стали сталкиваться с различного рода проблемами. Например, им зачастую отказывали в переоформлении участков по цене, регламентированной Земельным кодексом, ставя предприятия агробизнеса перед фактом: или рыночная цена

выкупа участков, или ничего. Многие из них, сознавая, что реальная цена переоформления участков, основанная на положениях закона, в десятки раз меньше рыночной, предпочитали отстаивать свои права в суде.



Пример из практики

При сопровождении нашей компанией сделок по выкупу земельных участков из государственной собственности и последующих сделок в отношении таких участков всегда детально проверяется история участка и полномочия

органов власти – потенциальных продавцов. Для инвестора это важно вне зависимости от «настроения» местных органов власти и их готовности к продаже земли.

В одном из регионов и местные и региональные органы были чрезвычайно лояльно настроены к тем ор-

ганизациям, которые были готовы к выкупу земельных участков. Были переоформлены значительные земельные массивы. После приобретения в ходе такой «распродажи» менеджмент одной из компаний-покупателей, интуитивно чувствуя, что сделки оформляются с нарушениями, обратился за проведением правовой экспертизы (Legal Due Diligence) приобретенных земельных участков.

Договор купли-продажи был заключен покупателем с администрацией района, и было установлено, что на момент заключения сделки стороны договора купли-продажи исходили из того, что собственность на земельный участок не разграничена. Нашей компанией был выявлен риск оспаривания этой сделки, поскольку указанный земельный участок можно отнести к федеральной собственности, распоряжение которой не может осуществляться местными органами власти. В целях устранения нарушений был получен ряд согласований и одобрений от уполномоченных органов.

В 2008-2009 годах первоначальные сделки по выкупу действительно начали оспариваться, а участки истребоваться у их владельцев. Вовремя полу-

«Проблема привлечения иностранных инвестиций в агропромышленный сектор экономики связана в том числе с несовершенством российского законодательства, регламентирующего права иностранных лиц на земельные участки с/х назначения».

ченные документы повлекли снятие в ходе этих споров всех претензий у компании, менеджмент которой не поленился провести правовой аудит.

Результатом принятия нормативных актов в сфере правового оборота земель с/х отношения явились: упорядочение земельных правоотношений, вовлечение в гражданский оборот с/х земель, использование заинтересованными лицами многочисленных недостатков законодательства в своих спекулятивных интересах.

Пробелы законодательства, регламентирующего оборот с/х земель

Федеральный закон «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения» возложил на собственников обязанность использовать с/х земли в соответствии с их назначением. В случае ненадлежащего использования или неиспользования в течение трех лет земельный участок может быть принудительно изъят в судебном порядке.

В настоящее время огромные площади с/х угодий собственниками не используются. Поля зарастают кустарником, а иногда лесом. Казалось бы, земельные участки можно изъять у нерадивого хозяина и передать успешным агропромышленным предприятиям, но здесь возникает

проблема: правовой регламент изъятия не эффективен.

Сейчас в Государственной думе на рассмотрении находятся два альтернативных законопроекта по законодательным инициативам об использовании земельных участков по целевому назначению. Один внесен группой депутатов во главе с **председателем комитета по строительству и земельным отношениям Государственной думы РФ М.Л. Шакумом**, другой представлен Государственным советом Республики Татарстан.

Вопросы, затрагиваемые авторами указанных законопроектов, касающиеся процедуры изъятия земельных участков, безусловно являются актуальными, поскольку проблема неиспользования с/х земель приобрела масштабный характер, а предусмотренные законодательством правовые механизмы, позволяющие изымать участки у неэффективных собственников, не работают.

Каждый представленный проект содержит вполне адекватные поправки и имеет свои особенности и сильные стороны. Однако представляется, что ни один из них не позволит полностью восполнить существующие пробелы законодательства и выстроить «работающий» алгоритм действий административных и судебных органов по изъятию земельных участков.

Кроме того, имеют место случаи, когда собственники до истечения трехлетнего срока владения участками переоформляют права на дружественных им лиц, зачастую действуя в обход преимущественного права субъектов РФ на приобретение земель с/х назначения. Согласно ему продавец такого земельного участка обязан известить в письменной форме высший исполнительный орган государственной власти субъекта РФ. В случае отказа органа от приобретения или не уведомления им продавца в течение 30 дней о принятом решении продавец вправе продать участок третьему лицу. Однако лица, заинтересованные в оперативном переходе права на такие земли, используют иные правовые механизмы, например, вносят с/х участки в уставный капитал общества с ограниченной ответственностью.

Полагаем, что внесение земельных участков в уставный капитал хозяйственных обществ является возможной и совершенно законной сделкой, но многие недобросовестные лица используют ее для прикрытия сделки купли-продажи. В этом случае существует риск оспаривания сделки заинтересованными лицами, если при ее совершении были нарушены требования закона.

Возможность приобретения иностранными лицами с/х земель

Проблема привлечения иностранных инвестиций в агропромышленный сектор экономики связана в том числе с несовершенством российского законодательства, регламентирующего права иностранных лиц на земельные участки с/х назначения.

До принятия Земельного кодекса иностранные граждане и юридические лица были лишены права владения земельными участками на территории России. С его принятием они получили возможность приобретать право аренды на земельные участки. Однако их права на владение землей носят по сравнению с гражданами России ограниченный характер. До установления Президентом РФ специального перечня территорий не допускается предоставление земельных участков, расположенных на приграничных территориях, иностранным гражданам, лицам без гражданства и иностранным юридическим лицам.



В настоящее время огромные площади с/х угодий собственниками не используются. Поля зарастают кустарником, а иногда лесом. Казалось бы, земельные участки можно изъять у нерадивого хозяина и передать успешным агропромышленным предприятиям, но здесь возникает проблема: правовой регламент изъятия не эффективен.

В настоящее время такой перечень не утвержден, что препятствует приобретению иностранными лицами прав на земельные участки, находящиеся в приграничных территориях страны.

Иностранные граждане, иностранные юридические лица, лица без гражданства, а также юридические лица, в уставном (складочном) капитале которых доля иностранных граждан, иностранных юридических лиц, лиц без гражданства составляет более чем 50%, могут обладать земельными участками только на праве аренды.

Следует обратить внимание на то, что речь идет не только об иностранных юридических лицах, но и о тех российских юридических лицах, в которых доля иностранного капитала составляет более чем 50%. Сделка, совершенная собственником земельного участка по его отчуждению в пользу иностранного юридического лица, ничтожна.

Законодателем установлен механизм защиты от приобретения иностранными лицами долей в хозяйственных обществах, являющихся собственниками земельных участков. Например, иностранное юридическое лицо приобретает 100%-ную долю в уставном капитале российского общества с ограниченной ответственностью, являющегося носителем актива – земельного участка с/х назначения. С точки зрения гражданского и корпоративного права такая сделка законна, однако с момента перехода права собственности на долю в обществе у иностранного юридического лица возникает обязанность осуществить отчуждение земельного участка в течение одного года. В противном случае его принудят к продаже земельного участка или доли в праве общей собственности на земельный участок на торгах.



Пример из практики

К нам обратился иностранный инвестор, который намеревался приобрести земельный участок с/х назначения, находящийся в стадии его перевода продавцом в другую категорию – земли промышленности, и возвести на нем производственный комплекс. Поскольку сделка была на стадии окончательного оформления и подписания, наша организация провела оперативный правовой анализ ситуации

и выявила обстоятельства, существенно осложняющие процедуру приобретения участка, а также риски, которые могут повлечь невозможность изменения категории земельного участка. По результатам правового заключения клиенту было предложено несколько альтернативных вариантов решения проблемы. Одновременно с этим выяснилось, что продавцу участка, как и указывало бюро, в переводе земельного участка в другую категорию было отказано. В результате инвестор решил проводить строительство комплекса на другом месте.

Сложности у инвесторов могут возникнуть и в иной сфере. В бюро обратилась компания с 20% иностранными инвестициями, владевшая земельным участком, предназначенным для животноводства. Для осуществления своей деятельности она произвела раздел участка на несколько более мелких, у части которых впоследствии был изменен вид разрешенного использования. В результате у инвестора возникли судебные споры со смежными землепользователями относительно границ участков, которые, как выяснилось, были согласованы с нарушениями законодательства, а также судебные споры с администрацией муниципального образования относительно правомерности изменения местной администрацией вида разрешенного использования.

В суде споры закончились положительно для клиента. Однако их можно было избежать, если бы инвестор обратился к нам еще на стадии планирования раздела земельного участка и изменения вида разрешенного использования.

Часто выявляемые бюро правовые риски, связанные как со статусом участка, так и с возможностью его приобретения, приводили к тому, что сделки заключались только после полного устранения соответствующих проблем.

Ст. 5 Федерального закона «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения» в настоящее вре-

мя не работает в силу отсутствия нормативно-правового регулирования взаимодействия налогового органа, осуществляющего государственную регистрацию юридических лиц, и органа, осуществляющего государственную регистрацию прав на недвижимое имущество и сделок с ним. Представляется, что указанными ведомствами должен быть разработан порядок информационного взаимодействия в указанной сфере.

Существуют и иные правовые механизмы, используемые иностранными юридическими лицами для приобретения на праве собственности с/х земель. Например, иностранному юридическому лицу позволительно зарегистрировать на территории России юридические лица со 100%-ным иностранным капиталом. Указанные юридические лица вправе учредить еще одно юридическое лицо на территории России, которое, приобретая на праве собственности земельный участок, уже не столкнется с правовыми барьерами. Указанные нормы не препятствуют деятельности недобросовестных лиц, которые с успехом пользуются указанными механизмами в спекулятивных целях, но зачастую мешают тем инвесторам, кто намерен законно вести свой бизнес на территории страны.

В настоящее время ситуация, сложившаяся в экономике вследствие финансового кризиса, неблагоприятно влияет и на ценообразование земель с/х производства. Лица, имеющие земли с/х назначения как непрофильные активы, стараются поскорее реализовать их на рынке, что вызывает значительное снижение цены.

Таким образом, в результате земельной реформы у земель с/х назначения появились частные собственники. Принятие нормативно-правовых актов в сфере оборота с/х земель способствовало вовлечению данных участков в гражданский оборот. Участились споры о правах на земли, инициируемые лицами, заинтересованными в переделе права собственности на земельные участки. **МС**

«Указанные нормы не препятствуют деятельности недобросовестных лиц, которые с успехом пользуются указанными механизмами в спекулятивных целях, но зачастую мешают тем инвесторам, кто намерен законно вести свой бизнес на территории страны».



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

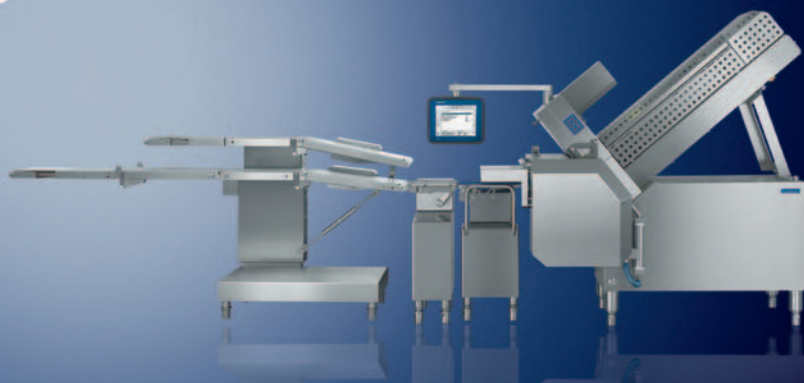
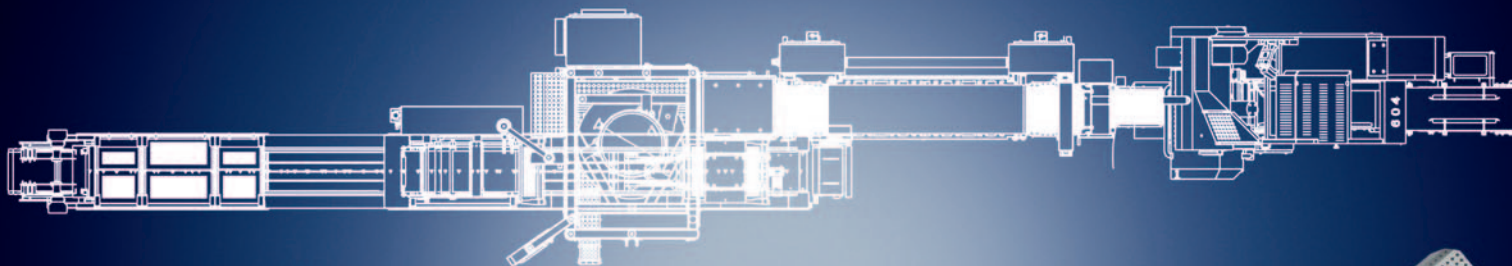


Группа Компаний «ПТИ» 129337, г. Москва, Ярославское шоссе, д.19, кор.1
Тел.: (495) 786-85-65 · Факс: (495) 786-85-64 · e-mail: info@protein.ru





Специалист в решениях по нарезке и упаковке



Компания SCHALLER LEBENSMITTELTECHNIK® представляет современные решения для нарезки и упаковки. Высокопроизводительные линии, состоящие из слайсера WEBER® и упаковочной машины глубокой вытяжки SEALPAC®, идеально подходят для крупных промышленных предприятий. Слайсер WEBER® производит прецизионную нарезку и порционную укладку со скоростью до 2000 ломтиков в минуту, обеспечивая при этом постоянство веса порций с точностью до 0,1 гр. Термоформер SEALPAC® позволяет формовать за один такт 4 упаковки. Для достижения оптимального качества формовки и экономии пленки в машине предусмотрена система для формования упаковок сжатым воздухом «Rapid Air Forming».

Новые необычные варианты нарезки, укладки и упаковки станут лучшей презентацией любому продукту и покорят сердца самых избалованных покупателей.



SCHALLER®
LEBENSMITTELTECHNIK

Превратим идею в Ваш успех!

SCHALLER LEBENSMITTELTECHNIK®

ЗАО "ШАЛЛЕР"

РФ 115054, Москва

Павелецкая площадь, дом 2, стр. 2

Тел.: +7-495-797 63 33, Факс: +7-495-797 63 44

e-mail: office.moskau@schalleraustria.com

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

Пневматическая аппаратура

Камоцци



Опыт Камоцци рождает доверие клиентов.
Поэтому каждый день Камоцци поставляет
российским предприятиям:

- 500 пневмоцилиндров
- 1 000 распределителей
- 10 000 фитингов
- 10 000 метров трубки

На складе
более 10 000 позиций

Производство
пневмоцилиндров в России



Быть лучшими

www.camozzi.ru

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

Иркутск (3952) 500 396
Казань (843) 299 60 60
Краснодар (861) 239 70 41
Красноярск (391) 236 58 21

Наб. Челны (8552) 20 34 60
Нижний Новгород (831) 220 55 41
Новокузнецк (3843) 77 76 36
Новосибирск (383) 221 69 54
Омск (3812) 71 94 94

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