издается с сентября 2001 г. №4 (77) 2010 www.sferamagazine.ru

мясная сфера

Ставка на масть

Эффективность мясного скотоводства и производства высококачественной говядины в значительной степени зависит от правильного выбора породы мясного скота для разведения в конкретных природно-климатических условиях.

30

В защиту сои

В пищевой промышленности при производстве мясных и специализированных продуктов, включая смеси для вскармливания детей раннего возраста, широкое распространение получили продукты глубокой переработки сои: изоляты и концентраты.

72

Замороженный рынок

Большая часть сегментов рынка замороженных полуфабрикатов насыщена до предела, в связи с чем в последние несколько лет происходило замедление темпов его роста. Этому способствовал мировой кризис, «заморозивший» не только высокий и премиальный сегменты продукции, но также обративший в «замороженное» состояние большинство производителей / стр. 8.

19-я международная выставка продуктов питания и напитков

Весь мир питания

worldfood MOSCOW

ufi Approved Event

worldmeat MOSCOW

Специализированная выставка

Мясо и Птица

14 - 17.09.2010

Москва, ЦВК «Экспоцентр»

реклама

Организатор:

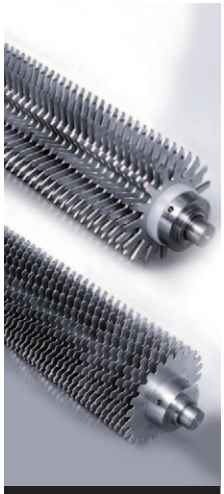
ITE

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

www.world-food.ru

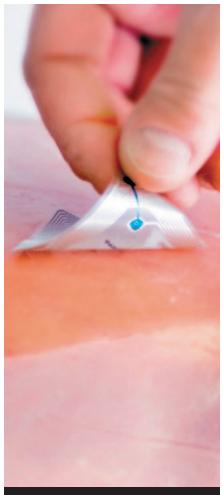
METALQUIMIA MASTERWORKS

Откройте новые шедевры МЕТАЛКИМИИ



Альтернатива ТЕНДЕРИЗАЦИЯ

3-и новых пути улучшения экстракции мясных протеинов, связи и расчетного выхода при нарезке

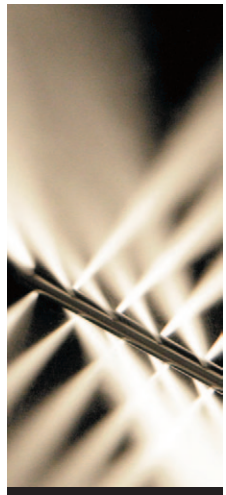


IDFOOD Автоматизация

Решения RFID «под ключ» для мясной промышленности

TWINVAC Точность и компактность

Высокая точность, сверхуплотненность при автоматической набивки цельномышечных мясопродуктов



Инъекция и маринование PLUS

Возрождение звезды: обновленные процессы инъецирования и маринования посредством эффекта спрей

Автоматические линии: TWINLINE & COOKLINE

Максимальная автоматизация, непревзойденная рентабельность линий по производству вареных ветчин

Процесс QDS

Технология прорыва для сушки и созревания мясопродуктов

METALQUIMIA, S.A.
S. Ponç de la Barca, s/n - 17007 GIRONA · SPAIN
Tel. (34) 972 21 46 58 - Fax (34) 972 20 00 11
info@metalquimia.com - www.metalquimia.com

METALQUIMIA

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

АГРО ПРОД МАШ

www.agroprodmash-expo.ru

ПЕРВЕНСТВО В ИННОВАЦИЯХ

11—15 ОКТЯБРЯ 2010

Центральный выставочный комплекс
«Экспоцентр»
Москва, Россия

ufi Approved Event

ЭКСПОЦЕНТР
МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВЫСТАВКИ И КОНГРЕССЫ
МОСКВА

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

Фестиваль инноваций

in dialogue
en diálogo
le dialogue
in dialogo
em diálogo
в диалоге
请与我们联系
im dialog
handtmann

Новые разработки, инновации и комплексные автоматизированные решения: дальновидные и перспективные, но при этом совершенные и надежные. Это технология работы компании Handtmann, которая с большим успехом была представлена на настоящем фестивале инноваций – международной выставке мясной промышленности IFFA 2010. В диалоге с заинтересованными посетителями и клиентами на выставке подтвердилась правильность утверждения: для стабильного успеха на рынке необходимы зрелость продукта, универсальность и длительный срок службы. Залогом этого является наилучшее качество!

Благодарим Вас за посещение и доверие!

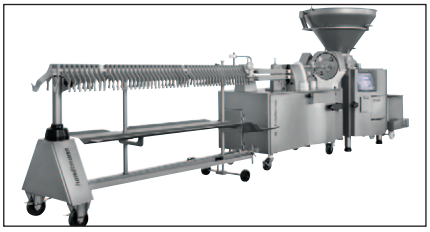
Вакуумные шприцы для изготовления продукции высочайшего качества

Первосортная ветчина из цельной мышечной части, ветчина, приготовленная из фарша, вареная салями, сардельки, крупнокалиберная сырокопченая колбаса или закуска из сырокопченой колбасы - вакуумные шприцы марки Handtmann задают совершенно новые стандарты производительности, качества продукции и рентабельности. Предлагаемые решения покрывают весь объем рынка во всем его разнообразии. HVF 670, HVF 664, HVF 660, HVF 658!

Система AL PVLS 125, обеспечивающая высочайшую производительность

Новое автоматизированное производство сосисок с перекруткой, вытеснением и разделением. Совершенная продукция благодаря бережной перекрутке двумя приводами, быстрой смене оболочек при помощи револьверной головки, а также точное разделение порций благодаря новой системе резания.

Система AL PVLH 228 для максимального повышения производительности



Инновационная перекрутка: с револьверной головкой к повышению производительности! С новым блоком для перекрутки с револьверной головкой для быстрой смены оболочек и сокращения вспомогательного времени. Дополнительная опция для сокращения затрат – весы для коптильных палок с устройством передачи данных Handtmann: взвешивание целых палок с минимальным отклонением, высокой точностью средних значениями и незначительными расхождениями!

handtmann
Идеи с будущим

реклама

[en 'dïalogo]

[em di'a:logo]

[lə 'djalɔg]

[ɪn 'daɪəlɒg]

[w dialoge]

[in di'a:logo]

[qǐng yǔ wǒ mén lián xì]

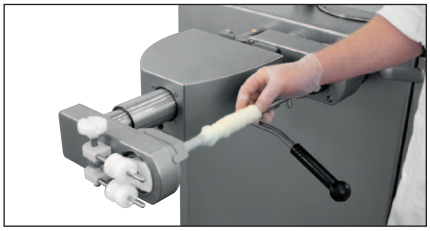
Система ConProTherm с роботом-укладчиком

Полностью автоматизированное производство сарделек в оболочке с помощью VegaCasing! Рациональные комплексные системы для производства сарделек с реализацией таких технологических этапов, как копчение, варка, охлаждение и опция группировки и укладки в лотки или в упаковочные машины глубокой вытяжки.

Автоматический устройство перемещения палок 340 с высоким эффектом рационализации

Новая роботизированная система для автоматической передачи коптильных палок с цепочками колбас непосредственно в коптильню. Для снижения затрат, высокой производительности и усовершенствованного использования оборудования за счет эффекта оптимизации.

Новые держатели 412, 414, 416, обеспечивающие высочайшую производительность



С новой конструкцией привода и механизмом торможения оболочек. Новые держатели для натуральной, искусственной и коллагеновой оболочки: для бережной и быстрой автоматической перекрутки, простого обслуживания, длительного срока эксплуатации и незначительных затрат на техобслуживание.

Коэкструдер Koex-MFD: выгодное отличие от конкурентов

Многоканальное коэкструдирование формованных продуктов обеспечит разнообразие и высокую производительность!
С коэкструдером Koex-MFD к совершенной форме продуктов. Гарантировано высокая производительность, сохранение постоянного веса на всех линиях, простота обслуживания и безупречное функционирование.

Форум компании Handtmann – место для диалога

Мы по-прежнему беседуем и обмениваемся опытом, анализируем и даем индивидуальные консультации. На новом форуме фирмы handtmann в Биберахе! Там в центре внимания находитесь Вы и Ваши потребности. Все инновации в области оборудования продукции, которые Вы видели на выставочном стенде фирмы Handtmann, Вы можете целенаправленно проверить на соответствие Вашим требованиям на форуме Handtmann. Вступайте в диалог с нами! Сердечно приглашаем в Биберах!

handtmann

Идеи с будущим

Albert Handtmann Maschinenfabrik GmbH & Co. KG · Hubertus-Liebrecht-Str. 10–12 · D-88400 Biberach an der Riss · Германия
Тел.: +49 (0) 73 51/45-0 · Факс: +49 (0) 73 51/451501 · info.machines@handtmann.de · www.handtmann.de

реклама

содержание

отрасль 22
Перспективы продуктовой сетевой розницы 26
тенденции *ФАО – о перспективах мирового рынка мяса* 28

Конкурентными преимуществами небольших региональных производителей замороженных полуфабрикатов являются высокая лояльность потребителя и доскональное знание местного рынка. Зачастую их продукты существенно дешевле во всех ценовых категориях, а фактор цены в России играет при выборе первостепенную роль.

8

тема номера Замороженный рынок 8

отрасль */события и факты* Новости 22

/исследование Перспективы продуктовой сетевой розницы в России 26

/тенденции ФАО – о перспективах мирового рынка мяса 28

/крупным планом Ставка на масть 30

компании */события и факты* Новости 34

/крупным планом SFA – решение проблем дистрибуторской сети 38

/организация бизнеса С ответственностью за все риски 42

производство */события и факты* Новости 46

/оборудование Формованные и эмульгированные продукты: технологические процессы 50

MAJA – Инноватор с историей 54

Наиболее четкая система набивки мяса 58

К новому качеству рынка полуфабрикатов, или Котлета с сюрпризом 60

Инновационные технологии в области производства холода 62

содержание

компании 34
С ответственностью за все риски 42
упаковка и оболочка *Упаковано и готово к отправке* 68

68

В России не существует единых стандартов транспортировки грузов, зато международные стандарты упаковки подробно описаны в ISO / TC 122. Правила упаковки сильно отличаются в зависимости от специфики груза, вида транспорта, размера партии.

Из чистого мяса колбасы не бывает, туда нужно обязательно что-то добавлять, чтобы ее «склеивать», придавать форму. Соевый белок по своему аминокислотному составу близок к мясному. Это лучший для колбасы продукт, другие – гораздо более низкого качества

72

производство */оборудование*
Цель одна, решения разные 63

Убой и переработка: комплексные технические решения 64

/упаковка и оболочки Упаковано и готово к отправке 68

/ингредиенты В защиту сои 72

Мясные маринады 76

производство */ингредиенты*
Формирование профильного вкуса мясных продуктов 78

Сохранение свежести мяса и мясопродуктов 82

Эффективность применения «ЛАКСА-про 250» в технологии мясопродуктов 83

консалтинг */вопрос-ответ*
Территория права 86

мясная сфера
№4 (77) 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, 199034, Санкт-Петербург, Большой проспект В. О., д. 18, лит. А, БЦ Андреевский Двор, оф. 358,
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 Нечаева
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 Р, публикуются на коммерческой основе.

Мнение авторов не всегда совпадает с мнением редакции.

Отпечатано в типографии «ПремиумПресс».
Подписано в печать: 24.08.10.
Тираж: 5000 экз.

сфера
издательский дом

Как растопить рынок замороженных продуктов?

Идея быстрой пищевой заморозки дошла до нашей страны в 1926 году, тогда на опытной станции Московского института народного хозяйства был проведен комплекс тематических исследований. В 1930-х годах началось промышленное изготовление замороженных продуктов.

В начале 1990-х отечественное производство замороженных продуктов, в том числе мясных, сдало позиции импорту, однако довольно быстро оправилось и в дальнейшем развивалось ударными темпами. Кризис 2008 года привел к снижению темпов роста, «заморозив» ряд продуктовых категорий, да и самих производителей.

Оживление спроса, пусть незначительное, и некоторое улучшение общей ситуации на рынке ЗПФ, которое началось с конца прошлого года, дает надежду на медленное, но постепенное возвращение к утраченным показателям 2007 и начала 2008 года.

Несмотря на сокращение объемов, рынок остается привлекательным для производителей: в начале 2009 года доля рынка замороженной продукции по отношению к общему рынку товаров народного потребления составила примерно 2,8%.

Картину будущего рынка определит конкурентная борьба между крупными федеральными и небольшими региональными компаниями, доля которых в целом по рынку может составлять до 40%. Сильные позиции местных предприятий в регионах, обусловленные доскональным знанием реалий рынка и высокой лояльностью потребителей, усложняют компаниям федерального масштаба выход и поддержание продаж на перспективных региональных рынках.

Конкуренцию усиливает развитие частных марок сетей, доля которых сегодня составляет около 5-10% рынка «заморозки». Причем наиболее активно группы небрендированных полуфабрикатов развивают региональные производители.

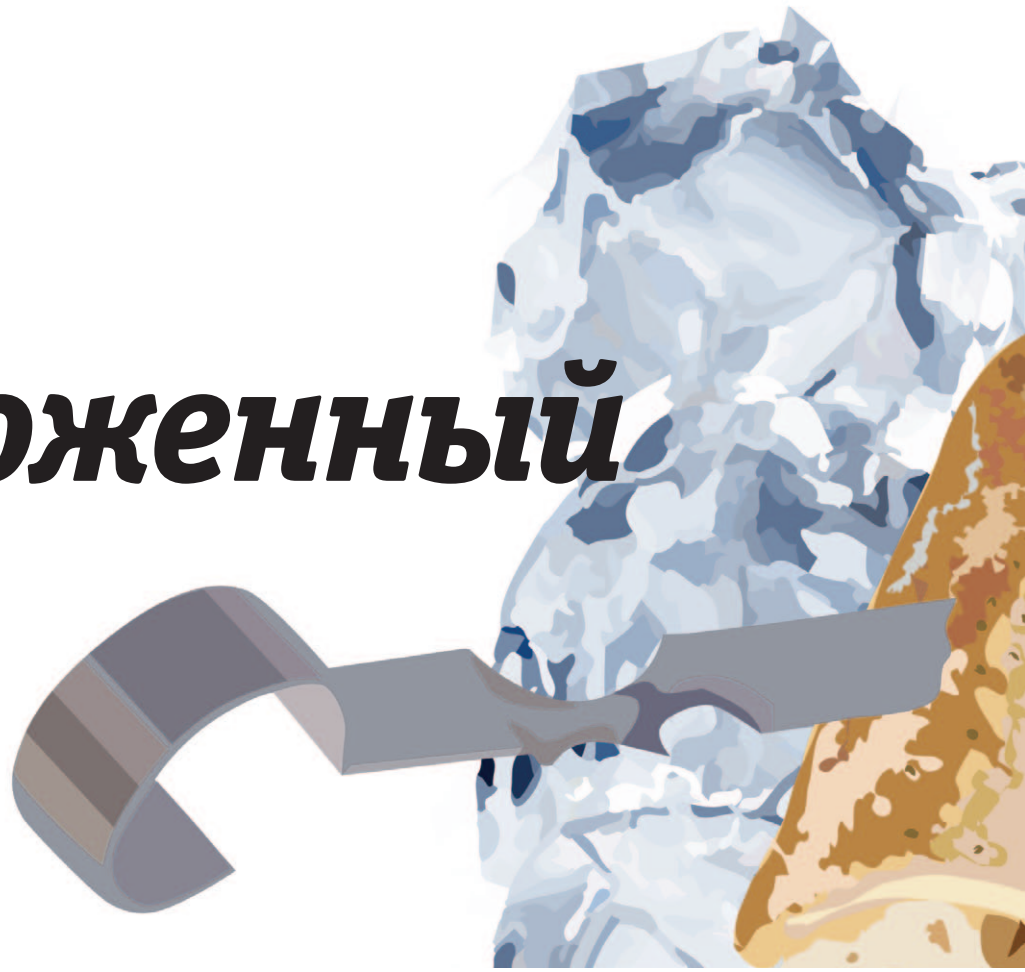
Фрагментарность и деконсолидированность рынка вкупе с последними тенденциями позволяет экспертам прогнозировать появление в скором времени одного или нескольких консолидаторов отрасли, которые инициируют процесс слияний и поглощений.

Наиболее перспективным сегментом отраслевые аналитики единогласно считают готовые вторые блюда и полуфабрикатов высокой степени готовности. Большим потенциалом на фоне насыщенных сегментов пельменей и котлет обладают блинчики. Росту их популярности будет способствовать невысокая цена относительно других видов «заморозки». Кроме того, многим экспертам будущее рынка видится в развитии нетрадиционных направлений, в частности производстве полуфабрикатов более сложной предварительной обработки и замороженной продукции на основе национальных мясных блюд.

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

Автор: Виктория Загоровская

Замороженный рынок



– Официант, почему пельмени холодные?
– Так ведь они сибирские!

Большая часть сегментов рынка замороженных полуфабрикатов насыщена до предела, в связи с чем в последние несколько лет происходит замедление темпов роста. Этому способствовал мировой экономический кризис и ухудшение макроэкономической обстановки в России. В результате снижения покупательной способности произошла массовая переориентация на полуфабрикаты нижней и средней ценовой категории. Продукция высокого и премиального сегментов оказалась в «замороженном» состоянии.

Производители мгновенно ощутили угрозы кризиса. Перекрытый доступ к кредитным ресурсам и нехватка оборотных средств, рост себестоимости продукции и сложные взаимоотношения с торговыми сетями, дефицит сырья и скачкообразный рост цен на него были способны «заморозить» целый ряд предприятий.

Последовавшее за этим падение качества замороженных полуфабрикатов, отсутствие технологических инноваций, новых разработок и оригинальных идей со стороны производителей превратили стагнацию рынка в неизбежность.

Время – деньги

Интерес потребителей к всевозможным замороженным изделиям наиболее ярко проявился в 2001 году. Именно с этого времени в России наметилась тенденция к росту доходов населения, а вместе с тем и тотальное отсутствие времени на домашнее приготовление пищи. Поговорка «время – деньги» скоро стала главным месседжем поколения XXI века. Учитывая, что работа стала отнимать у большинства практически все время, превращение «заморозки» в один из самых быстрорастущих и динамичных продуктовых рынков не было удивительным.

До начала финансового кризиса российский рынок ЗПФ ежегодно рос более чем на 20% в стоимостном выражении. После лета 2008 года происходило постепенное сокращение объемов рынка замороженных полуфабрикатов в денежном выражении на 25-40%. В натуральном выражении уменьшение объемов рынка было почти таким же, поскольку ценовая политика в кризисный период практически не менялась.

Заметное влияние кризис оказал на сегмент премиальной продукции, спрос на которую сократился в 2 раза по сравнению с 2008 годом. Это свидетельствует о том, что потребители среднего класса и выше, чья заработная плата не изменилась, начали экономить, заменяя дорогие продукты премиумкласса на более дешевые, сохранив при этом приверженность бренду и производителю, качеству «заморозки» которого доверяют.

В 2009 году падение объема рынка замедлилось и уже прослеживалась положительная динамика. Если по итогам

2008 года отмечалось уменьшение объема рынка по отношению к 2007 году в среднем на 30-40%, то по итогам 2009 по отношению к показателям 2008 года – не более чем на 15-20%.

По данным ГК Step by Step, объем рынка замороженных мясных полуфабрикатов в 2009 году составил более 1,22 млн тонн. Рост сектора замороженных мясных ПФ обусловлен в первую очередь растущим спросом на полуфабрикаты из мяса птицы, самого быстрорастущего сегмента рынка, составляющего около 48% в общем объеме мясных полуфабрикатов. В 2009 году рынок замороженных ПФ из мяса птицы вырос на 10-17% в натуральном выражении. Полуфабрикаты из мяса птицы остаются наиболее доступной категорией. Их потребление растет 2 раза быстрее, чем продуктов из говядины, и в 2,5 раза быстрее, чем из свинины.

Структура рынка замороженных продуктов в России существенно отличается от западной. В европейских странах преобладают сегменты овощей и ягод, а у нас – продукты, характерные для национальной кулинарной традиции, в первую очередь пельмени. Лидерство этого народного продукта сложилось исторически, и в обозримом будущем ситуация вряд ли кардинально изменится: по данным компании «Комкон», пельмени регулярно приобретают почти три четверти потребителей.

Однако несмотря на то что многие россияне не могут представить жизнь без пельменей, их доля на рынке «заморозки» сократилась до 51,3% (в 2007 году она достигала 53%). А за последние пять лет, по оценкам компании «Экспресс-Обзор», доля пельменей уменьшилась почти на 6%.

Мясные полуфабрикаты, к которым относятся котлеты, отбивные, шницели, бифштексы, ромштексы, фрикадельки, тефтели, ежики, манты, чебуреки, хинкали, колбаски, мясной фарш и т. д., – второй по популярности вид продукции после пельменей. Как и в случае с пельменями, корни потребительской лояльности к «покупным» котлетам и фрикаделькам – исторические: эта продукция продавалась в стране еще в советское время. В прошлом году котлеты продолжили пользоваться высоким спросом: им отдавали предпочтение 48,2% потребителей.

Главные проблемы рынка мясных полуфабрикатов, характерные и для пельменного сегмента, – дефицит и дороговизна сырья и ощутимые сезонные колебания в продажах: высокий сезон продолжается с ноября по март (за исключением тех лет, когда на март приходится Великий пост), низкий – с апреля по конец октября.

Кстати, интересно отметить, что в 2009 году в период Великого поста снижение потребления пельменей во всех ценовых сегментах было значительно более ярко выражено, чем в аналогичный период 2008 года.

На первый взгляд основным конкурентом пельменей должны быть мясные полуфабрикаты, но их доля на рынке ЗПФ остается практически неизменной на протяжении последних лет. Данные, полученные компанией «ТОЙ-Опинион», говорят о том, что наиболее емкий сегмент рынка заморозки – пельменный – достиг точки насыщения, и потребительский спрос

Рынок *замороженных полуфабрикатов имеет четкую региональную специфику. Предпочтения потребителей кардинально отличаются даже в соседних регионах, что осложняет выход на региональные рынки общероссийских игроков.*

начинает переключаться на другие, относительно новые, продукты – пиццу, блинчики, полуфабрикаты из мяса птицы, охлажденные продукты, готовые блюда.

Уверенный рост сегмента блинчиков происходит с начала 2004 года. В 2005 году темп роста сегмента достиг максимального уровня в 18-20% и продолжил расти вплоть до 2009 года. Стоимостная доля в структуре продаж заморозки у блинчиков выросла к концу прошлого года до 9,4%. Динамичное развитие этого сегмента обусловлено рядом причин. Во-первых, являясь относительно новым продуктом, блинчики обладают большим потенциалом развития на фоне достаточно насыщенных сегментов пельменей и котлет. Во-вторых, невысокая цена на блинчики относительно средних цен на другие виды «заморозки» способствует росту их популярности. В-третьих, сами компании-производители активно развивают это направление, расширяя ассортимент, увеличивая дистрибуцию и проводя рекламные акции.

На рынке замороженных продуктов активно растет сегмент готовых вторых блюд, ежегодно увеличиваясь примерно на 20%. Уровень рентабельности готовых блюд выше, чем у другой «заморозки», что позволяет сегменту развиваться достаточно быстро.

Говоря о готовых блюдах, необходимо сделать оговорку: судя по статистике и комментариям экспертов, российские и зарубежные специалисты подразумевают под замороженными готовыми блюдами несколько разные вещи. Первые говорят скорее о комплексных вторых блюдах для разогрева, составленных по принципу «мясо/птица/рыба + гарнир (иногда также + соус)». Вторые часто имеют в виду любые полноценные замороженные блюда (сложного состава, но не всегда комплексные), которые можно за минимальное время приготовить в домашних условиях. Например, говоря о сегменте готовой заморозки на российском рынке, западная компания Euromonitor International упоминает такие самостоятельные национальные блюда, как пельмени, вареники и блинчики.

Среди отечественных «первопроходцев» отрасли можно назвать компании «Вилон» (ТМ «Сытоедов»), «МЛМ-Фуд» (ТМ «МЛМ»), «Продукты Питания» (ТМ «Золотой Петушок»). Однако о явном лидерстве какого-то игрока говорить рано, поскольку рынок пока слабо структурирован.

Пельменные короли

По данным розничного аудита десяти крупнейших городов России, проведенного компанией «Бизнес Аналитика», пятерку лидеров отечественного пельменного производства составляют петербургские «Талосто» (торговые марки «Сам Самыч», «Мастерица», «Богатырские»), «Равиоли» («Равиолло», «Снежная страна», «Пельменный хутор»), «Дарья» («Дарья», «Царь-батюшка»), подмосковные «Качественные продукты» («Русский хит»), Останкинский МПК. Их совокупная рыночная доля достигает примерно 40%.

С одной стороны, *разобщенность и фрагментарность рынка заморозки – серьезный потенциал для привлечения доли мелких локальных игроков, а с другой – уменьшение возможностей компании в плане регионального развития. Федеральным производителям приходится идти на большие затраты, чтобы конкурировать с местными.*

«Талосто»

Компания «Талосто» была образована в 1992 году и с тех пор удерживает свои позиции, оставаясь единственной отечественной компанией, которая работает одновременно на трех рынках холода: мороженое – с долей 14,8% (2-е место), замороженные продукты – с долей 11,9% (1-е место) и замороженное тесто и изделия из теста – с долей 26,6% (1-е место) в натуральном выражении.

Пельмени «Сам Самыч» вместе с пельменями «Богатырские» входят в лидирующую тройку самых известных брендов: их знает каждый третий потребитель.

Четвертый квартал 2008 года «Талосто» завершила с хорошими результатами: несмотря на начавшийся мировой финансовый кризис, ей удалось не только сохранить объемы продаж на прежнем уровне, но и увеличить на 19% в рублевом эквиваленте (по сравнению с аналогичным периодом 2007 года).

По данным за 2008 год доля рынка компании по объему продаж пельменей составляет 8,3%.

«Равиоли»

Петербургская компания «Равиоли» основана в 1994 году частными лицами.

Сегодня под маркой «Равиолло» производится широкий ассортимент продуктов глубокой заморозки – пельмени, котлеты, блинчики, вареники и фрикадельки, а также серии готовых блюд (куриные блюда, десерты, гарниры, мясные блюда, блинчики).

Продукция компании представлена на рынке торговыми марками «Равиолло», «Снежная страна», «Ценная бандероль».

Ассортимент пельменей включает «Равиолло классические», «Равиолло из мяса молодых бычков», «Равиолло домашние», «Равиолло с бараниной». В рецептуру «Равиолло классических» компания первой включила листья базилика, особенно хорошо сочетающихся с говядиной. В «Равиолло с мясом молодых бычков» заключена молодая говядина, богатая органикой и питательными веществами, а также набор специй и пряностей. «Равиолло домашние» дают прозрачный, наваристый бульон, что свидетельствует о высоком качестве теста и фарша, вкус которого дополнен ароматом ветчины.

Благодаря инновационным технологиям, внедренным в производство «Равиоли», стало возможным сохранение витаминов и микроэлементов в продуктах, их готовность к употреблению после разморозки без дополнительной тепловой обработки, максимальное сохранение вкуса, увеличение сроков хранения.

Так, компания запустила первую в России голландскую линию по производству готовой к употреблению замороженной продукции из мяса птицы под торговой маркой «Полностью готовый продукт». Сходящая с конвейера продукция не нуждается в дополнительной тепловой обработке: после разморозки ее можно употреблять в холодном виде.

По данным за 2008 год доля компании на рынке по объему продаж пельменей составляет 5,4%.

RADEX®

ВСЁ ДЛЯ ГИГИЕНЫ В ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Приглашаем на ярмарку

Наши партнёры в Европе

HATCHTECH INCUBATION TECHNOLOGY
HygieneTeknikk
Inwest pol consulting
S2
calvatte calgenit

Наши партнёры в России

АНТЕС www.antes.ru
ТЕХНОЛОГИЯ ЧИСТОТЫ

www.radex.com.pl

«Дарья»

Компания «Дарья» была создана в Северной столице в 1998 году. Сейчас ей принадлежит два петербургских завода, на которых выпускается около ста наименований продукции.

«Дарья» занимает 23% пельменного рынка Петербурга и 29% московского рынка. Ее позиции также сильны в Екатеринбурге – 23%, и в Ростове-на-Дону – 41%. По собственной оценке, компания занимает 10% российского рынка продуктов легкого приготовления.

«Мириталь»

Компания «Мириталь», принадлежащая Алексею Фролову и Федору Сомову, начиналась с обычной торговой фирмы. «С 1991 года мы занимались дистрибуцией продуктов в Москве. Сначала продавали итальянский и немецкий шоколад, позже в нашем ассортименте появились итальянское мороженое под маркой «Мотто-Италия», пицца, замороженные овощи», – вспоминает Алексей Фролов. Партнеры обзавелись собственным парком машин, установили в магазинах свои холодильники.

«К нашему мороженому продавцы магазинов постоянно подкладывали небольшие "шуршащие" пакетики с пельменями от неизвестных производителей, – рассказывает Фролов. – Сначала мы боролись, требовали у работников магазинов выкинуть чужую продукцию из наших холодильников. Потом поняли, что пельмени пользуются таким большим спросом, что легче начать самим производить этот продукт, чем убедить продавцов не подкладывать его к нашим товарам». В 1996 году компаньоны купили несколько китайских аппаратов по производству пельменей, арендовали цех на территории электромеханического «Завода имени Ильича». И начали производство.

В 1998-1999 годах они приняли решение о строительстве собственного пельменного завода. В начале 2000-х годов владельцы компании «Мириталь» решили сосредоточиться на освоении региональных рынков.

С 1992 года компания занимается дистрибуцией замороженных полуфабрикатов. С 1996 года «Мириталь» производит собственную продукцию под одноименной торговой маркой. Бренд «Мириталь» – это пельмени, вареники, котлеты и фарш с «настоящим домашним вкусом и по доступной цене». Доля компании на рынке, по приблизительным оценкам, составляет 7,3%.

«Качественные продукты»

В 1999 году предприятие ориентировалось на производство полуфабрикатов высокого качества. Первые два года компания производила только пельмени, затем ассортимент продукции был расширен – в 2002 году начался выпуск мясных и картофельных котлет и блинчиков с начинками.

Сегодня, по данным компании «Бизнес Аналитика», «Качественные продукты» занимают четвертое место в России по объему производства пельменей и контролируют около 14% этого рынка в Москве.

Каждая из этих компаний имеет свои сильные стороны. Например, «Талосто» проводит дополнительную экспертизу качества продуктов в специальных аккредитованных лабораториях, владельцы «Дарьи» позаботились об установлении на заводах международных стандартов качества при производстве продукции (по системе ISO-9001), «Мириталь» использует в производстве систему шоковой замороз-

Памятник пельменю поставлен на его родине – в г. Ижевске, столице Удмуртии. Само слово «пельмень» – удмуртское и переводится как «хлебное ухо».

ки, что позволяет продуктам не только не портиться, но и сохранять прекрасный внешний вид, «Качественные продукты» тщательно следят за качеством сырья для производства, а также за отсутствием в товарах красителей, ароматизаторов и консервантов. Кроме того, стоит отметить, что «Дарья» имеет гибкую и развернутую сеть дистрибуции, «Мириталь» является не только производителем, но и дистрибутором, имея широкую дилерскую сеть.

Если говорить об ассортименте основных игроков, надо отметить, что все они вышли за пределы рынка замороженных мясных полуфабрикатов и производят кроме них изделия из теста и мороженое («Талосто»), вареники (все вышеперечисленные компании), супы («Качественные продукты»), а также запеканки, лазанью и торты («Дарья»).

Посторонним В

В настоящее время выйти на рынок замороженных полуфабрикатов со своей продукцией практически невозможно. Здесь царит жесточайшая конкуренция, вдобавок требуются немалые ресурсы, необходимые на раскручивание нового бренда.

Количество игроков на рынке огромно: только в Москве их более 200. Пельменный сегмент развивается вопреки общей рыночной тенденции консолидации: для него характерна низкая степень концентрации производства. Здесь присутствуют как крупные компании с раскрученными брендами («Дарья», «Талосто», «Равиолло», «Мириталь»), так и многочисленные региональные игроки. Доля средних и мелких региональных производителей с объемами производства до 150 тонн в целом по рынку может составлять до 40%. В ряде регионов местные компании занимают существенную рыночную долю: ЧП «Федик» в Ивано-Франковской области, ЧП «Жук» – в Житомирской, «Мяско» – в Крыму.

Удельный вес местных предприятий здесь достаточно высок по причине популярности товарной категории и высокой маржинальной доходности продаж, делающих сегмент пельменей привлекательным для существующих и новых игроков мясоперерабатывающей отрасли. Кроме того, искать пути интенсивного развития на местах без расширения географического охвата рынка компании заставляет дороговизна логистики.

Основная борьба разгорается между федеральными и региональными производителями, причем в регионах объемы продаж местной продукции могут превышать объемы федеральных производителей.

Конкурентными преимуществами небольших производителей являются высокая лояльность потребителя и доскональное знание местного рынка. Зачастую их продукты существенно дешевле во всех ценовых категориях, а фактор цены в России играет при выборе первостепенную роль. Для компаний федерального масштаба вопрос выхода и поддержания продаж на региональных рынках усложнен, так как ры-

АНТЕС
www.antes.ru
ЗАЩИТНАЯ ОДЕЖДА
для мясной промышленности
EUROFLEX®
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(917) 272-53-26
г.Волгоград +7(917) 339-27-93
г.Ростов-на-Дону +7(863) 230-43-85
г.Екатеринбург +7(343) 345-02-67
г.Новосибирск +7(383) 211-96-99
г.Иркутск +7(3952) 47-26-85
реклама

нок имеет очень четкую региональную специфику.

Конкуренцию усиливает вывод на рынок частных марок сетей – private labels. Производитель, готовый поменять «фамилию» своего продукта, тем самым получает возможность стабильного сбыта без затрат на продвижение. Особенно привлекателен этот ход для малоизвестных компаний, которые таким образом получают шанс пробиться на насыщенный столичный рынок и обеспечить стабильную загрузку производству. Розничные сети, в свою очередь, довольны тем, что приобретают продукт по меньшей закупочной стоимости и имеют возможность повесить на него привлекательный для потребителя ценник.

Но здесь кроется «подводный камень»: параллельно с укреплением небрендированной продукции возрастает конкуренция со стороны ритейла, который не только осваивает размещение заказов под своей торговой маркой, но и развивает собственное кулинарное производство, что позволяет торговому предприятию держать цены существенно ниже поставщиков.

По данным экспертов, доля продаж замороженных полуфабрикатов под частными марками торговых сетей достигает 7-8%, и постепенно растет.

Среди наиболее известных случаев скандальной наружной рекламы – реклама пельменей «Дарья» в 2001 году: обсыпанные мукой женские ягодицы и слоган «Твои любимые пельмешки!»

«Коленца» производителей

Обостряющаяся борьба за покупателя заставляет игроков рынка проводить активные маркетинговые кампании, направленные на продвижение продукции и повышение узнаваемости торговой марки.

Если до кризиса наибольшее развитие получили замороженные полуфабрикаты, ориентированные на потребителей с высоким доходом и требованиями к качеству (например, пельмени и манты ручной лепки, добавление начинки из медвежатины и оленины), то сегодня стратегия производителей направлена на расширение ассортимента, способного удовлетворить требования всех категорий потребителей. Большинство компаний, в том числе «Дарья» и «Талосто», выпускают продукцию разных ценовых категорий, охватывая таким образом большую часть рынка. В итоге появились несколько брендов эконом-класса: «Мириталь-Производитель» – «Баба Люба»; «Сибирский гурман» – «Пельметоны».

В конце прошлого года компания «Дымов» начала выпуск пельменей «по-домашнему», «классических» и пельменей «с телятиной», которые готовятся из 100% российского мяса, отборной муки и специй, не содержат ГМО, сои, искусственных добавок, красителей, консервантов и других вредных для здоровья компонентов.

Стремление потребителей к здоровому образу жизни все чаще побуждает приобретать полезные и низкокалорийные продукты, обращая внимание на то, из чего они изготовлены, присутствуют ли в составе консерванты и искусственные добавки, отдавать предпочтение охлажденным полуфабрикатам вместо замороженных.

Уловив тенденцию, бразильская студия графического дизайна Coletivo095 разработала этой весной необычную упаковку для линейки замороженных полуфабрикатов Stoll&Stoll. Главным «украшением» упаковки стали изображения ингредиентов, из которых состоит то или иное блюдо.

Бренд-менеджеры «Сибирской Аграрной Группы» отметили, что ниша дие-

Таблица 1. Объем рынка замороженных мясных полуфабрикатов в 2005-2011 годы, млн руб.

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Замороженная продукция	64 981,10	77 634,40	94 588,50	113 581,50	135 719,70	161 664,50	192 116,50
• «красное» мясо	20 750,60	24 651,70	30 058,9e0	36 387,10	44 232,20	53 411,20	64 288,70
• готовые блюда	23 636,4	28 351,2	34 386,6	40 475,7	46 815,8	53 794,4	61 449,1
• другие продукты	20 594,1	24 631,5	30 143	36 718,6	44 671,6	54 458,9	66 378,7

* в данной таблице к «другим» отнесены все продукты, которые не имеют непосредственного отношения к рынку замороженных мясных полуфабрикатов: морепродукты, овощи, десерты, картофель и т. п.

Источник: ГК Step by Step (на основе данных Euromonitor International)

Юбилейный

X Международный форум

МЯСНАЯ ИНДУСТРИЯ

www.meat-industry.ru

ТЕМАТИЧЕСКИЕ РАЗДЕЛЫ:

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

ПАНЕЛЬНЫЕ ДИСКУССИИ
СЕМИНАРЫ
КОНКУРСЫ МЯСНОЙ ПРОДУКЦИИ
ШОУ-КОНКУРСЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МАСТЕРСТВА

15-18 марта 2011

Москва, Всероссийский Выставочный Центр, павильон №75

СПЕЦИАЛЬНАЯ ЭКСПОЗИЦИЯ ИНДУСТРИЯ ПТИЦЕВОДСТВА

ТЕМАТИЧЕСКИЕ РАЗДЕЛЫ:

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

ОРГАНИЗАТОРЫ:

ITE

ОФИЦИАЛЬНАЯ ПОДДЕРЖКА

Министерство Сельского Хозяйства

ТПП РФ

ПРАВИТЕЛЬСТВО МОСКВЫ

Тел.: +7 (495) 935-73-50, 935 81 40; Факс: +7 (495) 935-73-51
E-mail: md@ite-expo.ru, www.ite-expo.ru, www.dairy-industry.ru

реклама

Для того, чтобы потребитель смог легко рассмотреть «Уральские пельмени», в нижней части упаковки располагается прозрачная область в виде улыбки.

тической продукции является достаточно свободной и спрос на нее есть, еще год назад. В результате началась разработка рецептур, поиск решения для нового бренда. И в июне этого года компания выпустила диетические полуфабрикаты для всей семьи под брендом «ПоварЕшка». Яркая упаковка с героями сказок – поваром Ешкой, бабкой Ежкой и ёшкиным котом – должна привлечь особое внимание мам. Линейка продуктов включает в себя три позиции: котлеты из курицы, пельмени куриные и вареники с вишней. «В рецептуры мы включили только охлажденное сырье, которое поставляется отдельно – вне массовых поставок. Каждый ингредиент проходит лабораторные испытания, для производства выделяется отдельный цех, который проходит тщательную санитарную обработку. Для нас это вопрос чести: достойно производить диетический продукт, рассчитанный на семейное потребление, – рассказывает **замдиректора по производству «Сибирской Аграрной Группы» Евгений Онащенко**.

Если диетическая продукция из нежирного мяса птицы и телятины будет востребована, компания рассмотрит возможность вывода на рынок диетического детского питания. В перспективе также дополнение линейки «ПоварЕшка» новыми позициями – котлетами и пельменями из телятины, пиццой, пудингом, запеканками.

Немаловажным фактором, влияющим на решение современного человека о покупке, становится возможность взглянуть на товар и оценить внешний вид. В ответ на требования рынка и запросы потребителей компании делают упаковку «заморозки» прозрачной или оставляют в ней прозрачное «окошечко».

Так, «Екатеринбургский мясокомбинат» летом презентовал торговую марку «Уральские пельмени», дизайн упаковки которой построен на фотографиях членов команды КВН «Уральские пельмени». Известные игроки запечатлены с традиционными атрибутами для лепки пельменей: тестом, скалкой, кастрюлей. Чтобы потребитель смог легко рассмотреть продукцию, в нижней части упаковки располагается прозрачная область в виде улыбки.

Считается, что изображение людей, особенно известных, усиливает воздействие рекламы на покупателя. После запрета использования образов людей и животных в рекламе пива отрасль много потеряла. Зато опыт переняли мясопереработчики.

***Считается**, что изображение людей, особенно известных, усиливает воздействие рекламы на покупателя. После запрета использования образов людей и животных в рекламе пива отрасль много потеряла. Зато опыт переняли мясопереработчики.*

В товарной категории замороженных полуфабрикатов юмор – еще одна большая редкость, и на упаковках пельменей покупатель чаще встречает приглашение к трапезе, нежели призыв перекусить. Поэтому разрабатывая бренд-дизайн пельменей «Алидан», агентство VarioBrands выбрало неформальный тон коммуникации и предложило в качестве персонажа летящую супер-корову с шумовкой в лапе, которая как бы

приглашает отведать пельменей. Понятный потребителю дизайн, содержащий элемент новизны, призван помочь производителю отстроиться от конкурентов.

Дополнение ассортиментной матрицы производителей происходит за счет усложнения уже имеющихся рецептур и создания новых позиций. Например, «Талосто», стремясь идти в ногу со временем, пополнила ассортимент замороженных полуфабрикатов, выпустив новый продукт – «Марио пиццу». А компания «Продукты Питания» приняла решение о выводе на российский рынок готовых комплексных обедов, содержащих мясо птицы с гарниром, время приготовления которых составляет несколько минут, а упаковку можно использовать вместо традиционной посуды для разогрева блюда, в том числе в микроволновой печи.

Будущее глазами аналитиков

Специалисты подсчитали: занимая, по разным оценкам, от 5 до 8% общего оборота торгового предприятия, заморозка приносит до 13% прибыли. Показатели оборачиваемости замороженных продуктов также достаточно высоки. При средней оборачиваемости запасов не менее 12 дней, в зависимости от формата торгового предприятия, период оборачиваемости замороженной группы обычно не превышает 8 дней. Весомым аргументом в пользу выпуска служит возможность нивелирования сезонности продаж. Если раньше рынок «заморозки» считался зависимым от времени года (в летние месяцы продажи падают, в зимние – растут), то с появлением у продуктов этой категории своего постоянного потребителя такая характеристика как сезонность постепенно уходит в прошлое.

По прогнозам экспертов, основные тренды российского рынка замороженных полуфабрикатов в 2010-2011 годы сохранятся. Несмотря на замедление темпов роста в 2009 году, рынок мясных полуфабрикатов сохранит положительную динамику в последующие два года.

Следующий год станет периодом постепенного восстановления экономики, возрастут темпы роста доходов населения. Потребление замороженных полуфабрикатов будет расти на 3,5-5% ежегодно, за счет увеличения частоты покупок и числа активных покупателей.

График 1. Структура рынка замороженных полуфабрикатов, %

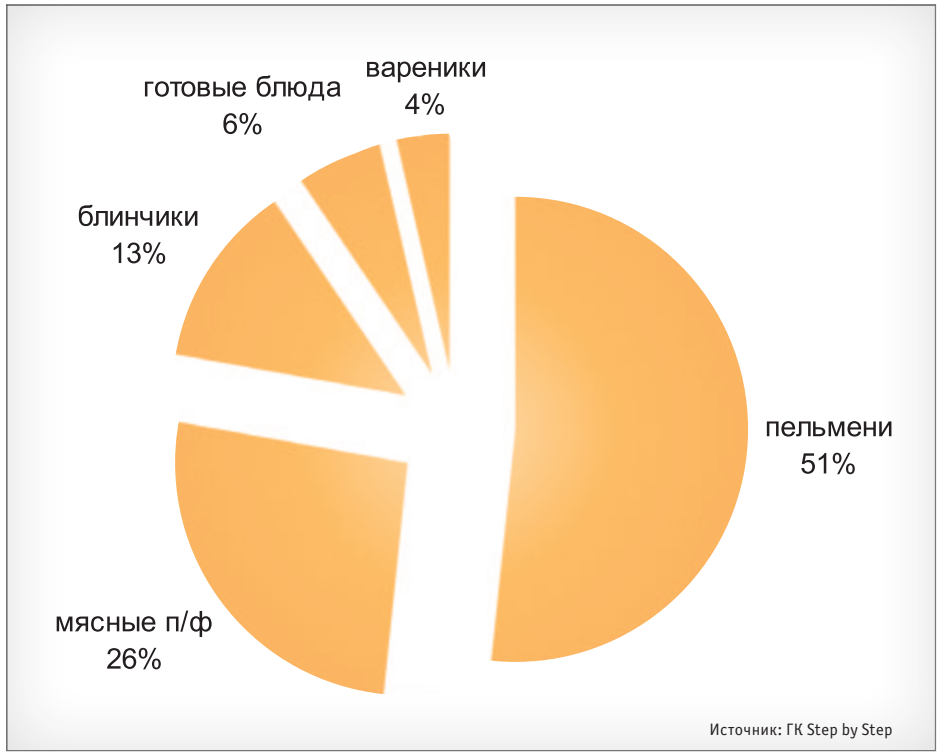
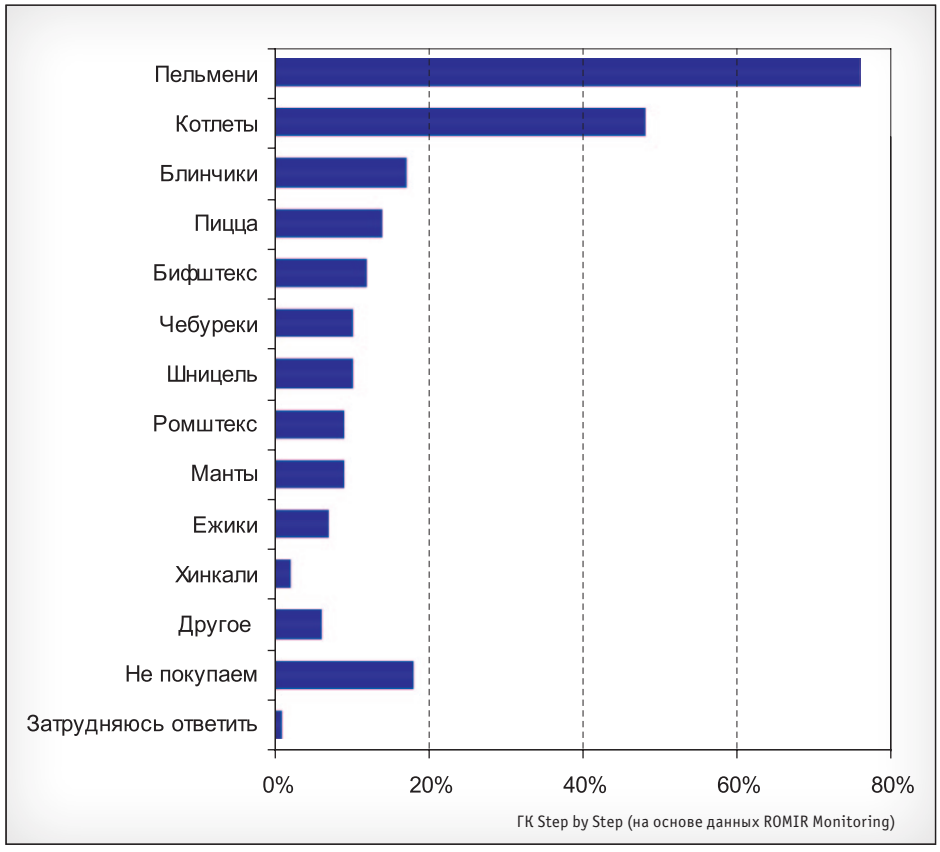


График 2. Распределение потребительского спроса по видам замороженных мясных полуфабрикатов, %



По прогнозам ИА «КредИнформ», доля активных покупателей (частота потребления несколько раз в месяц и чаще) полуфабрикатов в период с 2009 по 2011 год вырастет с 49 до 53% за счет увеличения частоты употребления традиционных продуктов, особенно из мяса птицы. На период до 2012 года средние годовые темпы роста полуфабрикатов из мяса птицы составят от 6 до 8%.

Традиционно стабильным будет спрос на пельмени и вареники, постепенно наберет обороты пицца. С улучшением общей экономической ситуации начнут появляться новые продуктовые категории и активно развиваться существующие, в особенности сегмент готовых блюд и полуфабрикатов высокой степени готовности.

По оценке «Экспресс-Обзор», в 2006-2009 годы объем продаж готовых обедов рос в среднем на 44% в год в натуральном выражении. Эксперты компании считают его самым перспективным сегментом рынка замороженных полуфабрикатов.

Правда, его развитию препятствует своеобразный «технологический барьер» – для выпуска подобной продукции необходимо сложное высокопроизводительное оборудование. Когда такое оборудование станет доступным отечественным производителям, сегмент готовых блюд значительно расширится. Это, в свою очередь, будет способствовать переориентации потребителей с традиционных пельменей и котлет на другие продукты, в особенности готовые блюда.

Сегмент пельменей некоторое время будет находиться в состоянии стагнации, а затем вернется к постепенному сокращению объемов. Если говорить о ценовой сегментации рынка, то можно с уверенностью утверждать, что до окончательного выхода из кризиса продукция высокого и премиального сегментов будет находиться в «замороженном» состоянии, а после улучшения общей финансовой ситуации начнет активно развиваться.

Кроме того, многим экспертам будущее рынка ЗПФ видится в развитии нетрадиционных направлений, в частности производстве полуфабрикатов более сложной предварительной обработки и замороженной продукции на основе национальных мясных блюд. Очевидно, что ставку производителям нетрадиционной мясной заморозки придется на первом этапе делать на Москву и Санкт-Петербург.

Выделяются предпосылки консолидации участников рынка: развитие сетевых операторов в регионах приведет к усилению крупнейших федеральных игроков и ослаблению местных производителей. По прогнозам экспертов, через пять лет из мелких компаний на рынке останется не больше сотни игроков.

Важно помнить: для того чтобы предприятие по производству полуфабрикатов успешно развивалось, необходимы всего три компонента: гибкое руководство, грамотная стратегия продвижения и непрерывное внедрение инноваций.

ОТПРАВНАЯ ТОЧКА

В начале прошлого века американский естествоиспытатель Кларенс Берси, путешествуя по полуострову Лабрадор, обратил внимание на местный способ хранения продуктов: канадские аборигены замораживали мясо и рыбу, и после оттаивания они практически не отличались от свежих, по крайней мере вкус был тот же. Вернувшись в Нью-Йорк, Берси начал исследования по заморозке пищевых продуктов и пришел к выводу, что медленное замораживание приводит к разрушению клеточных оболочек в отличие от быстрого, когда ценные пищевые качества продукта сохраняются. Это открытие стало отправной точкой для развития технологии шоковой заморозки. В 1924 году Берси основал компанию по производству замороженных морепродуктов. Ее продукция пользовалась оглушительным успехом, а уже к 1934 году «заморозка», в том числе мясопродукты, овощи, фрукты и ягоды, заняла заметное место в ассортименте магазинов по всей Америке.

Во время Второй мировой войны правительство США было вынуждено принять меры для сокращения выпуска консервов, на изготовление которых шли жесть и олово. Взамен стал развиваться сектор замороженных продуктов, для упаковки которых требовались лишь картон да бумага. Таким образом, война способствовала становлению рынка.

До нашей страны идея быстрой пищевой заморозки дошла в 1926 году, тогда на опытной станции Московского института народного хозяйства был проведен комплекс тематических исследований. В 1930-х годах началось промышленное изготовление замороженных продуктов.

В начале 1990-х отечественная «заморозка», в том числе мясная, сдала позиции импорту, однако довольно быстро оправилась и в дальнейшем развивалась ударными темпами.

Глобально все виды «заморозки» объединяют сегодня три вещи: базовая технология производства (наибольшую популярность имеет метод шоковой заморозки IQF – individual quick freezing, при котором приготовленный продукт подвергается моментальному воздействию низких температур и за счет этого сохраняет все свои вкусовые и питательные свойства), непростая логистика (потребность в специальном транспорте и складском оборудовании) и позиционирование в качестве продуктов «быстрого» приготовления.

ЗОЛОТОЙ ПЕТУШОК

Золотой стандарт качества

- БЕЗ сои
- БЕЗ ГМО
- БЕЗ искусственных наполнителей и красителей
- БЕЗ усилителей вкуса

100% филе грудки цыпленка

www.ppitania.ru www.petushok.ru

Вкусно, быстро, легко и полезно!

реклама

ВОПРОСЫ:

1. Расскажите, как складывается ситуация на рынке ЗПФ в первой половине 2010 года и каковы основные факторы, стимулирующие рост продаж мясных ЗПФ? С Вашей точки зрения, какой сегмент ЗПФ обладает наибольшим потенциалом для развития?
2. Какую долю рынка «заморозки» занимают частные марки сетей и испытывает ли брендированная продукция серьезную конкуренцию с ее стороны?
3. С Вашей точки зрения, можно ли ожидать изменений в расстановке сил участников рынка и почему? Что мешает российским производителям, особенно тем, у кого есть собственные мощности, увеличить свою долю, потеснив конкурентов?

Олег Клепиков, генеральный директор исследовательского агентства inFOLIO Research Group:

На сегодняшний день ситуацию на рынке ЗПФ определяют две тенденции: с одной стороны, он еще в 2007 году достиг насыщения, прежде всего в сегменте «пельмени», с другой – мы имеем дело с послекризисным восстановлением спроса на продовольственном рынке, а значит, рост все-таки есть, только не более 3,2%.

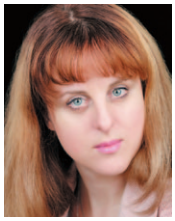
Если рассматривать рынок подробнее, то наиболее слабо выглядят позиции все тех же пельменей, потребление которых увеличилось менее чем на 0,5%. Такая же ситуация с замороженными мясными полуфабрикатами – рост 0,4%. Значительный рост продемонстрировал сегмент «Блинчики» – 3,8% и «Готовые блюда» – 5,6%. Увеличение продаж «Вареников» оказалось, вопреки нашим ожиданиям, скромным – 1,8%. Таким образом, наибольший потенциал демонстрируют сегменты готовых блюд (незначительный рост происходил даже в кризис) и блинчиков.

Однако доминантой, в силу российской традиции потребления, навсегда останутся пельмени, доля которых на рынке ЗПФ уменьшилась до 51,3% (в 2007 году, по нашим данным, их доля достигала 53%). Войти в этот сегмент на сегодняшний день проблематично, прежде всего из-за высокой конкурентности рынка. Наибольшие возможности для развития здесь дают только сегменты премиум и супер-премиум.

Доля продаж замороженных полуфабрикатов под частными марками торговых сетей достигает 7,8% и составляет серьезную конкуренцию брендированной продукции в нижнем ценовом сегменте. Хотя, на наш взгляд, основной разлом на рынке ЗПФ проходит между федеральными и региональными производителями (кстати, продукцию под частными марками торговых сетей производят как раз региональные компании). Очень важно, что на региональных рынках объемы продаж продукции местного производства могут превышать объемы федеральных производителей.

Главной проблемой рынка ЗПФ, и прежде всего его основного сегмента «Пельмени», является отсутствие технологических прорывов, инноваций и новых идей. Все это вкупе с перенасыщенностью игроками и однотипными предложениями определяет состояние рынка на близкое к стагнации. В этих условиях компании не могут развиваться естественным путем, а значит, в скором времени следует ожидать появления одного или нескольких консолидаторов рынка, которые инициируют процесс слияний и поглощений.

Главной проблемой рынка ЗПФ, и прежде всего его основного сегмента «пельмени», является отсутствие технологических прорывов, инноваций и новых идей, что определяет царящую стагнацию. В этих условиях компании не могут развиваться естественным путем, а значит, следует ожидать появления одного или нескольких консолидаторов рынка.



Анастасия Птуха, председатель совета директоров ГК Step by Step:

Рост производства мясных ЗПФ в первую очередь происходит из-за роста цен на отечественное мясо. Квоты на импортное мясо снижаются, его цена растет, происходит процесс импортозамещения. Но этого нельзя сказать про замороженные полуфабрикаты, так как квоты на них не распространяются. Получается, те компании, которые приобретают сразу полуфабрикаты, оказываются в выигрышном положении. А вот те, у которых полный производственный цикл, немного пострадают: в отличие от b2c, сектор b2b предпочитает использовать импортное замороженное мясо, так как оно удобнее для переработки и имеет стабильное качество. Соответственно, можно ожидать, что полуфабрикаты из импортного мяса несколько прибавят в цене.

Факторы, способствующие росту сегмента ПФ, – это ускоряющийся темп жизни, при котором потребителям зачастую некогда готовить обед. Работающая женщина вряд ли имеет возможность купить мясо, сделать фарш и поджарить котлеты, а вот купить замороженные котлеты и за 15-20 минут приготовить вкусный ужин можно без особых проблем.

Можно отметить следующие тенденции: снижается доля рынка, принадлежащая замороженным котлетам, зато возрастает доля шницелей, бифштексов, а также продуктов, которые позиционируются как полезные для здоровья (без ГМО, консервантов и т. д.). Объяснить это просто: когда мы видим замороженные котлеты или тефтели, то не можем точно сказать, из чего они приготовлены. Мясо, субпродукты? По их виду нельзя сделать однозначный вывод. Когда же человек режет кусок мяса, он может быть уверен в том, что ест именно мясо (хотя и тут возможны варианты).

Стоит иметь в виду, что в связи с засухой в России тенденции могут немного перемениться: возможен не только рост цен на отечественное мясо, но и сокращение производства, так как скот будет просто нечем кормить, а это в свою очередь вызовет изменения в импорте мяса.

К сожалению, количественных данных по доле рынка «заморозки», которую занимают частные марки сетей у нас нет. Однако тут можно сказать, что в каждой сети частная марка заменяет брендированную продукцию, однако ассортимент остается такой же. Потребитель, привыкший покупать определенные наименования товаров, очень быстро заметит, что знакомый ему продукт остался прежним, изменилось лишь оформление. Если же мы говорим о первичной покупке, то тут для потребителя важным фактором является то, насколько продукт полезен, из чего изготовлен, отсутствие в его составе консервантов и искусственных добавок. Также немаловажной является возможность посмотреть на продукт: прозрачная упаковка, возможность открыть картонную упаковку и оценить внешний вид изделия. Марка продукта не является определяющей при принятии решения о покупке.

Стоит иметь в виду, что в связи с засухой в России тенденции могут немного перемениться: возможен не только рост цен на отечественное мясо, но и сокращение производства, так как скот будет просто нечем кормить, а это в свою очередь вызовет изменения в импорте мяса.

Мы выделяем среди крупнейших производителей мясных ЗПФ компании «Талосто», «Дарью», «Мираталь» и «Качественные продукты».

Российским производителям, причем не только тем, кто работает в мясной отрасли, мешает развиваться прежде всего отсутствие морозильных мощностей. Рыба, мясо, овощи – огромная их доля замораживается за рубежом (занимательна ситуация с рыбой и морскими деликатесами: их вылавливают в российских водах и везут обрабатывать и замораживать за рубеж, соответственно, цены становятся на порядок выше). Именно поэтому замороженная мясная продукция до недавнего времени была популярна в основном в мегаполисах, а в региональных центрах стабильный спрос появился только в последние 2-3 года: в регионах практически нет местных производителей, а крупные сети добираются до них достаточно медленно. МС

Мясопроизводители используют преимущества ТС

Россельхознадзор в начале августа сохранил ограничения на ввоз животноводческих товаров в РФ из 10 казахстанских областей ввиду потребительской небезопасности продукции.

Эти области поставляют на экспорт до 40% казахстанского мяса, поэтому основная нагрузка на мясопоставки в РФ из Казахстана в августе – декабре-2010 придется на 4 другие области страны.

Тем временем зампредседателя Комитета госинспекции в АПК Минсельхоза Казахстана Ахметжан Султанов на недавнем брифинге в Астане заявил, что Казахстан до конца года поставит России 5 тыс. тонн мяса и мясной продукции. По первичному балансу этих поставок (апрель 2010) их объем будет равен 4 тыс. тонн. Одновременно возобновлены переговоры по уточнению объема экспорта молочных изделий в РФ из Белоруссии.

Между тем, по словам А. Султанова, увеличение мясного экспорта в Россию возможно благодаря Таможенному союзу. Причем в 2009-м Казахстан поставил в Россию только 400 тонн мясопродуктов. То есть в 2010-м их объем увеличивается более чем

в 10 раз. В Казахстане прогнозируют, что страна в условиях формирования общего товарного рынка ТС сможет занять в России крупные «мясные ниши», особенно по говядине, поскольку до 60% объема резко возросших казахстанских поставок приходится на этот вид мяса.

Что касается белорусских поставок, по предварительным оценкам Белстата, за январь-июль 2010 года экспорт мяса и мясопродукции (включая изделия из домашней птицы) в Россию вырос примерно на треть – до 72 тыс. тонн (95%) всего белорусского мясоэкспорта. А правительство Санкт-Петербурга недавно увеличило квоты на ввоз этих товаров из Белоруссии в 2010-м: говядины будет поставлено 41,1 тыс. тонн, свинины – 11,1 тыс. тонн, мяса домашней птицы – 8,2 тыс. тонн (а также 15 тыс. тонн масла сливочного и 13,2 тыс. тонн сыров).

Цена предложения мяса свинины и говядины производителями в Казахстане и особенно Белоруссии ниже нынешней российской. Поэтому оттуда растут поставки и сырья с полуфабрикатами. Так, по данным департамента сельского хозяйства, продовольственных ресурсов и торговли Вологодской области, все ее мясоперерабатывающие предприятия увеличивают долю белорусской свинины.

«Российская газета»

Россия стала крупнейшим импортером уругвайской говядины

По итогам первого полугодия Россия вышла на первое место по объему импорта уругвайской говядины, сообщает Национальный институт мяса Уругвая.

С января по июль 2010 года уругвайские мясохладобойни отгрузили в Россию 74,535 тыс. тонн говядины, что на 27,941 тыс. тонн больше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Таким образом, Россия стала крупнейшим импортером уругвайской говядины, опередив Евросоюз, который за этот же период импортировал из Уругвая 45,758 тыс. тонн.

По официальным данным уругвайских властей, на Россию приходится 31,7% мясного рынка этой южноамериканской страны. Право экспортировать бескостное говяжье мясо в Россию имеют 17 мясохладобоен Уругвая.

Среди импортеров мороженой говядины на российском рынке представлены Бразилия, Аргентина, Уругвай, Парагвай, Украина, Австралия и США. Крупнейшим импортером мороженой говядины в 2009 году для России стала Бразилия, которая поставила на территорию страны более 300 тыс. тонн продукции. Второй по объему ввезенной говядины в РФ является Аргентина – около 140 тыс. тонн. Уругвай ввез около 70 тыс. тонн мороженой говядины.

РИА Новости

Эксперты опасаются сокращения поголовья скота

Поголовье крупного рогатого скота может пойти под нож, если запасов кормов не хватит на зиму, и эта ситуация может сильно повлиять на цены на мясо, считает **президент Мясного союза России Мушег Мамиконян**.

«Пока на мясном рынке мы видим более или менее уравновешенную цену. Если же заглядывать вперед, то многое будет зависеть от урожая следующего года. Потому что текущих остатков зерна едва может

хватить на период засухи», – сказал Мамиконян.

Чрезвычайная ситуация в связи с засухой объявлена в 27 субъектах России, сельскохозяйственные культуры погибли на площади около 10,7 млн га из 48 млн.

«Очень скоро можем наблюдать спекулятивный рост цен, и больше всего будет переизбыток предложений на говядину. Особенно в молочном производстве, так как здесь хозяйства привязаны к количеству заготовленного сена. Ведь большая часть поголовья сейчас находится у малых и средних фермеров, поэтому очевидно, что они постараются забить больше скота из-за отсутствия кормовых запасов. А о частных подворьях и говорить не приходится», – заметил глава Мясного союза.

По его оценке, снижение стоимости говядины и свинины из-за переизбытка предложения на рынке будет продолжаться до конца года. «После того как придут к нам куриные окорочка, давление на мясной рынок будет еще больше увеличено. А потом из-за дефицита на все виды мяса во втором квартале следующего года может быть резкий скачок цен, однако здесь многое зависит от импорта», – считает Мамикоян.

Производство говядины стагнирует из-за недооценки объемов потребления и соотношения с другими видами мяса, и этот процесс будет продолжаться долго.

«То количество говядины, которое потребляется на нашем рынке, связано с недостаточно высокой ценой относительно свиноводческой продукции. Я глубоко убежден, что объемы рынка говядины должны определяться платежеспособностью населения. И что мы видим? При равных условиях производитель выбирает птицу и свинину, так как затраты здесь намного ниже. Причем за по-

следние 10 лет идет процесс оздоровления молочного скотоводства», – сказал глава Мясного союза.

В Государственной программе АПК заложены 3 млрд руб. для поддержания мясного скотоводства, на широкомасштабную поддержку всех подотраслей этих средств недостаточно, и решить кардинально ситуацию с производством говядины в краткосрочный период не получится.

«С нашей точки зрения, более значима программа улучшения молочного стада и поддержка роста производства мяса птицы и свинины как наиболее экономически доступных видов мяса для населения. В ближайший год мы достигнем потребления птицы в объеме 45-50% от рынка мяса, свинины – 30%», – сказал Мамиконян.

РИА Новости

Мясное окно в Европу

Россия может стать серьезным игроком на мировом продовольственном рынке, заявил Президент РФ Дмитрий Медведев на заседании президиума Госсовета. Страна вошла в число крупнейших поставщиков зерна на мировой рынок и сейчас стремится занять лидирующие позиции на рынке мяса.

Евросоюз уже приобретает в небольших количествах российскую оленину, однако не готов покупать курятину и свинину. Уставшие от многолетних безуспешных попыток получить европейский сертификат, российские производители направили петицию в Европейский парламент.

Мясной союз России, Национальный союз свиноводов, а также ряд российских производителей обратились к члену Европейского парламента Рии Омен-Руйтен с просьбой разрешить доступ российской мясной продукции на европейский рынок.

Многие добровольно внедрили европейские стандарты качества, выполнили все директивы Евросоюза, но так и не получили разрешения на поставки.

Обсуждать наболевшие вопросы с европейскими коллегами начала в конце июля в Брюсселе целая группа российских производителей и торговцев мяса.

Продукцию животного происхождения из Евросоюза в Россию поставляют почти 4,5 тыс. предприятий. В то же время на европейский рынок экспортируют только десять российских компаний, специализирующихся на оленине и молочной продукции.

На протяжении последних 4-5 лет представители Евросоюза регулярно проверяют российские мясные компании, рассказал пресс-секретарь Россельхознадзора Алексей Алексеенко. Проверки проходили, в частности, на предприятиях «Мираторга», «Черкизово», «Моссельпрома». Однако европейцы считают, что российские предприятия находятся не на должном уровне.

Парадокс в том, что в сельское хозяйство России также активно инвестируют немецкие, датские, итальянские компании, которыми созданы современные предприятия, аналогичные европейским. Получается, что Евросоюз не пускает на свой рынок продукцию, которая произведена по европейским технологиям, с использованием всех стандартов качества, ингредиентов, начиная с генетики.

Особый интерес для Европы Россия может представлять как поставщик натуральных продуктов питания, считает **президент группы компаний «Авис» Наталья Яковлева**. Российский потребитель в силу разных причин не может покупать всю продукцию отечественного производителя, и этот невостребованный товар можно вывозить. Чаще всего невостребованными остаются наиболее дорогие виды мяса. К примеру, экспортировать можно куриную и свиную грудинку, корейку.

«Российские бренды "Черкизово", "Микоян" и ряд других однозначно будут востребованы европейскими потребителями», – уверена г-жа Яковлева.

Гендиректор Останкинского мясоперерабатывающего комбината Михаил Попов сообщил, что компания с радостью начала бы поставки, но европейцы блокируют любые возможности и не сертифицируют производство для экспорта. Формально этот вопрос разрешен, но фактически запрещен.

«Вопрос открытия европейского рынка лежит в политической плоскости. Но я сомневаюсь, что решение будет принято, ведь это одновременно приведет к открытию европейского рынка для производителей из других стран», – отмечает он.

RBC Daily

В Ростовской области опробуют компартментализацию

В Ростовской области опробуют новую формулу карантина по африканской чуме, сообщили **главный ветеринарный врач Николай Власов** и **глава донского АПК Владимир Черкезов**.

В рамках предотвращения заболевания будет проводиться компартментализация – классификация животноводческих хозяйств по степени их биологической защиты и соблюдению ветеринарных норм и требований. Соответствующий приказ подписала министр сельского хозяйства России Елена Скрынник. Таким образом, карантин будут налагать на конкретные хозяйства, не отвечающие требованиям биозащиты, а не на территорию муниципалитетов – населенные пункты или районы в целом.

Все хозяйства поделят на четыре так называемых компартмента. Первый и второй – хозяйства, незащищенные и низкого уровня защиты. Третий и четвертый – со средним и высоким уровнем защиты соответственно. Это делается для того, что бы предотвратить колоссальный экономический ущерб тем предприятиям, которые работают в закрытом режиме и полностью соблюдают все зоогигиенические нормативы.

В мире такая формула наложения карантина используется уже 20 лет и признана эффективной.

Мясо-Портал

Приоритеты стратегии развития мясного животноводства

Президент РФ Дмитрий Медведев поручил правительству до 1 апреля 2011 года разработать стратегию развития мясного животноводства на период до 2020 года.

Об этом говорится в перечне поручений по итогам заседания президиума Госсовета 13 июля 2010 года «О мерах по ускоренному развитию мясного животноводства как приоритетного направления обеспечения продовольственной безопасности России».

В документе отмечается, что стратегия должна учитывать положения государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 годы, действующих программ по развитию свиноводства, птицеводства, мясного скотоводства, первичной переработки и комбикормовой промышленности, а также проекта госпрограммы развития сельского хозяйства на 2013-2017 годы.

Особое внимание должно быть уделено реконструкции и модернизации откормочных комплексов, предприятий по убою и переработке скота и птицы, объектов инфраструктуры и логистического обеспечения, предприятий утилизации биологически опасных отходов производства на базе передовых отечественных и зарубежных ресурсо- и природосберегающих технологий, а также поддержке проектов по внедрению в сельскохозяйственное производство достижений отечественной и мировой генетики с целью совершенствования генетического потенциала в отечественном мясном животноводстве.

Помимо этого кабинету министров поручено разработать до 15 ноября 2010 года меры, направленные на создание условий для выхода отечественной мясной продукции на внешние рынки и стимулирование экспорта, а также определить перечень стран, потенциал внутренних рынков которых с учетом действующих тарифных и нетарифных барьеров позволяет рассматривать их в качестве перспективных для российского экспорта мяса и мясной продукции, а также финансовые механизмы и инструменты поддержки экспорта, включая возможность использования экспортных субсидий.

Также правительство должно разработать и принять комплекс мер по обеспечению эпизоотической безопасности в РФ, гармонизировать отечественное законодательство в области ветеринарии с документами, принятыми в рамках формирования Таможенного союза Белоруссии, Казахстана и России, а также международных организаций (кодексы МЭБ, ФАО, ВОЗ и ВТО).

Кроме того, кабинету министров поручено обеспечить обмен достоверной и оперативной информацией между компетентными службами стран ТС при регулировании и контроле ввоза продукции, импортируемой из третьих стран, а также осуществить комплекс мер по внедрению информационной системы Россельхознадзора и ФТС России в целях унификации единых информационных систем Таможенного союза. При этом до 1 декабря 2010 года необходимо обеспечить формирование общего баланса производства и потребления основных видов сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия стран ТС, а также подготовить долгосрочный прогноз производства и потребления основных видов мяса с учетом тенденций социально-экономического развития страны.

РБК

Россия – Австралия: меморандум о взаимопонимании

Документ, предусматривающий сотрудничество по различным направлениям АПК, подписан в рамках встречи **министра сельского хозяйства России Елены Скрынник** с **министром иностранных дел Австралии Стивеном Смитом**, сообщает пресс-служба Минсельхоза РФ.

В соответствии с меморандумом, стороны планируют содействовать взаимной торговле сельхозпродукцией, привлечению инвестиций в отрасль, развивать отношения в области ветеринарного и фитосанитарного надзора, сельскохозяйственного образования, выставочной деятельности и многое другое.

Как отметила Елена Скрынник, «подписание меморандума с Австралией позволит интенсифицировать сотрудничество в аграрной сфере и вывести его на качественно новый уровень».

В ходе встречи была достигнута договоренность о проведении очередного заседания Смешанной Российско-Австралийской комиссии по торгово-экономическому сотрудничеству в октябре 2010 года в Австралии.

Отметим, что экспорт России в Австралию увеличился в 2009 году в 4,6 раза по сравнению с 2008 годом. Основными статьями экспорта из России в стоимостном выражении являются алкогольные напитки (91,1%), рыба готовая и консервированная (7,4%), импорта – живой КРС, алкогольные напитки, пищевые мясные субпродукты.

agronews.ru

Доля импортной свинины сократилась на 4%

Важной тенденцией на рынке свинины является сокращение доли импортной продукции в 2009 году. За период с 2006 по 2009 годы доля отечественной продукции в среднем составила 75,0% рынка.

Доля импортной свинины на российском рынке за тот же период сократилась с 2006 года к началу 2010 года на 4,0%. К 2020 году Россия намерена полностью избавиться от импорта.

По данным исследования «Рынок свинины: итоги 2009 года и прогноз на 2010-2011 годы», подготовленного Intesco Research Group, потребление этого вида мяса с каждым годом растет, и даже кризис не смог изменить данную тенденцию. С 2006 года по 2009 год потребление свинины на душу населения в России выросло на 29%. Свинину покупают более 90% россиян. Те, кто отказывается от этого мяса, в качестве причин выделяют вегетарианство – более 40%, не потребляют свинину по состоянию здоровья около 30%.

По прогнозам аналитиков, среднегодовое поголовье свиней к 2012 году должно достичь 23,3 млн голов. К 2020 году этот показатель составит от 35 млн голов при традиционном сценарии развития производства и до 45 млн голов при инновационном. Минсельхоз совместно с Национальным союзом свиноводов,

разработав отраслевую программу развития свиноводства в России, считают, что ее реализация позволит к 2020 году полностью обеспечить внутренний рынок отечественной свининой. Добиться таких показателей возможно за счет разведения высокопродуктивных пород свиней, создания современных селекционно-генетических центров, строительства новых комплексов и реконструкции действующих, создания современных боен и развития логистической инфраструктуры.

РБК

Европейские ритейлеры подписали экологический бизнес-кодекс

Организации «Круглый стол европейской розницы» (European Retail Round Table – ERRT) и EuroCommerce заявили, что после запуска год назад «Программы экологических мер ритейлера», или Retailers' Environmental Action Programme – REAP, уже подписан добровольный экологический бизнес кодекс крупнейшими предприятиями розничной торговли Европы.

В рамках нового бизнес кодекса, ритейлеры обязались «экологически» действовать в таких сферах как: поставки сырья, эффективность использования ресурсов, транспортировка и дистрибуция, утилизация отходов, коммуникация и отчетность.

Кодекс подписали 17 ведущих европейских компаний, включая Asda Wal-Mart, Marks and Spencer, Tesco, Auchan, Carrefour, C&A, Delhaize, Ikea, Inditex, Kaufland, Kingfisher, Mercator, Mercadona, Metro Group, Rewe Group, Royal Ahold, Coop Switzerland, и 9 федераций. Как говорится в сообщении, программа открыта для всех предприятий розничной торговли.

Предприятия розничной торговли, подписанты кодекса, будут принимать меры по снижению воздействия на окружающую среду от своей деятельности. Например, в области эффективности использования ресурсов, действенные меры включают в себя снижение потребления энергии, водных ресурсов и бумаги, а также сокращение выбросов парниковых газов (ПГ) от своей деятельности и/или своих магазинов.

Другие меры подразумевают более широкое использование возобновляемых источников энергии, использование энергосберегающего холодильного оборудования и систем отопления, модернизации систем освещения с большим использованием естественного света и энергосберегающих осветительных систем, а также реализация других экологических практик.

Некоторые ритейлеры, например Asda и Tesco, уже приступили к их осуществлению. Вместе с Sainsbury's и Boots они согласились уменьшить объем углекислых выбросов от магазинных упаковок на 10% до 2012 году. Кроме того, крупнейший британский ритейлер Tesco недавно объявил о 100%-ном переходе своего распределительного центра в Уиднесе (Англия) на электроэнергию, производимую из пищевых отходов. В июне Marks & Spencer сократил на 20% на упаковке для пищевых продуктов, повысил энергоэффективность в магазинах на 19%, использовав на 417 млн пакетов меньше, чем годом ранее.

Unipack.ru

В России наладят производство «мраморной» говядины

В Новосибирском институте животноводства СО РАСН началась работа по формированию в первого в России племенного поголовья крупного рогатого скота с выраженной «мраморной» наследственностью.

Ученые считают, что в приобских степях есть все условия для выращивания «мраморных» бычков. В НИИ животноводства организовали генетическую инвентаризацию всего племенного поголовья крупного рогатого скота на территории Новосибирской области. Каждая особь проверяется на предмет наличия генов «мраморности» и «нежности», чтобы в итоге получить список конкретных племенных производителей, которые генетически принадлежат к «мраморным». Мясо представителей этой «касты», при надлежащем откорме, будет со знаменитыми прожилками.

Первые данные позволяют говорить о том, что по Новосибирской области на каждую тысячу голов племенных животных приходится не более 30-40 особей с ярко выраженной «мраморной» наследственностью. Таким образом, конечный список племенных животных, от которых в России начнет свой путь производство отечественной мраморной говядины, скорее всего, не будет превышать сотни голов.

meatinfo.ru

Ленобласть увеличит производство свинины и птицы

Для обеспечения потребности рынка в охлажденном мясе курицы и свинины областной агропромышленный комплекс увеличит объемы производства.

«Мы приняли решение увеличить до 250 тыс. тонн в год производство охлажденного мяса курицы. Сегодня этот показатель составляет около 128 тыс. тонн», – заявил **губернатор Ленобласти Валерий Сердюков** 29 июля, в ходе пресс-конференции, посвященной итогам первого полугодия. По его словам, производство мяса свинины будет увеличено до 200 тыс. тонн в год. Кроме того, до 2012 года будет сформирован рынок мяса утки, гуся и индейки. В бюджете 2010 года предусмотрено 80 млн. руб. на создание ферм по разведению уток, гусей и индейки.

47news.ru

Ветслужба в России нуждается в реформировании

Модернизация деятельности Россельхознадзора в современных условиях стала темой пресс-конференции, состоявшейся в РАМИ «РИА Новости» 2 августа.

Заместитель руководителя Федеральной службы по ветеринарному и фитосанитарному надзору Николай Власов заявил, что в эти дни подготовлен важный пакет документов по Таможенному союзу, касающийся непосредственно практики Россельхознадзора в новых условиях перемещения грузов через границу трех стран – России, Белоруссии и Казахстана.

«Это документы «второго уровня», позволяющие нам начать работу в рамках ТС. Надо сказать, что за истекший месяц мы не получили ни одной жалобы, касающейся нашей работы на границах ТС. Принятие дополнительных регламентационных документов обеспечит еще более стабильную работу в его рамках», – пояснил Н. Власов.

«Ситуация с "птичьим гриппом" (штамм H5N1) стабилизировалась: у птиц наконец выработался иммунитет к этому опасному вирусу. Гораздо хуже обстоит дело с африканской чумой свиней (АЧС), туберкулезом и бруцеллезом. Невозможность в краткие сроки ликвидировать очаги заражения связана прежде всего со структурой ветеринарной службы в стране. Это порок всех федеративных государств. В результате раздробленности службы (в каждом регионе она своя) АЧС бодро марширует с юга на север страны и к 2012 году доберется до границ Подмосковья, если учитывать скорость ее распространения – 350 км в год», – сказал Н. Власов.

«Все работники ветслужбы заявят вам, что для эффективного искоренения очагов заражения ветслужба должна быть едина. На уровне субъектов невозможно держать достаточный запас вакцин и дезинсектантов – затраты на содержание на уровне регионов в сто раз выше, чем на уровне федеральном. Но губернаторы против такого решения – их ветслужбы работают в их интересах, поэтому губернаторы являются одним из препятствий объединения ветслужбы в единую федеральную», – считает эксперт.

Затраты на эффективную работу единой федеральной ветслужбы в стране в год равны примерно 35 млрд руб., и Правительство РФ не спешит с принятием реформы.

«В работе находится весьма перспективный закон о ветеринарии. На сайте Россельхознадзора в обсуждении закона участвуют 7 тыс. зарегистрированных пользователей и около 35 тыс. незарегистрированных. Усеченный закон о ветеринарии внесен в Госдуму, но вызывает опасение, что онто как раз будет принят, а полная версия принята не будет, и потому вступление в силу этого федерального закона отложат с 1 января 2011 года на неопределенный срок», – заметил Н. Власов.

Россельхознадзор, при полном понимании Правительства РФ, пытается уйти от многочисленных проверок хозяйственных субъектов, но для того чтобы это произошло, нужна совершенно новая информационная среда.

Информационная система «Аргус», разработанная Россельхознадзором, настолько хорошо зарекомендовала себя при работе в рамках ТС, что будет распространена повсеместно. Три новых системных продукта Россельхознадзор готовит к выходу уже в этом году. Система «Меркурий» будет фиксировать внутренние сделки, система «Веста» – деятельность лабораторий в сфере пищевой безопасности, система «Цербер» – концентрировать всю юридическую информацию. Таким образом, если все эти системы вступят в действие, эффективность надзора повысится в сотни, а может быть и в тысячи раз.

allmedia.ru

Атака клонов

Британское агентство по пищевой безопасности FSA признало, что в супермаркетах страны продавалась клонированная говядина.

Скандал возник после того, как некий американский фермер на страницах газеты признался, что нелегально продал в Британию молоко от потомства клонированной коровы. FSA несколько дней подряд отрицало, что мясо или молоко клонированных животных или их потомства когда-либо поступало в магазины страны. По нормам FSA, продажа пищевых продуктов из клонированных животных или их потомства в Британии запрещена.

В Брюсселе же уверяют, что на территории ЕС уже давно продаются продукты, изготовленные из потомства клонированных животных, поскольку нет никаких ограничений на импорт их семени. В министерстве сельского хозяйства Британии сообщили, что в страну ежегодно ввозятся миллионы доз бычьей спермы и министерство не отслеживает, клонированная она или нет.

Предположительно, в один из магазинов Шотландии поступило мясо двух быков, чьей матерью является клонированная американская корова Vandyk-K Integ Paradise 2. Она была искусственно оплодотворена, а эмбрионы были извлечены, заморожены и импортированы в Британию, затем выношены искусственно. Один из быков был забит в июле 2009 года (его мясо и было продано), другой – в июле текущего (мясо было перехвачено на пути в супермаркет). Оба быка уже успели оплодотворить 97 коров.

Нет никаких научно обоснованных данных, что потребление молока или мяса подобных животных вредит здоровью человека. В 2008 году европейское агентство по безопасности пищевых продуктов распространило уведомление, из которого следует, что по степени пищевой безопасности не существует разницы между клонами и традиционно выращенными животными. Противники клонированной еды и защитники животных руководствуются, в первую очередь, моральными и этическими соображениями.

infox.ru

Отходы превращаются в тепло и электроэнергию

Одно из крупнейших зауральских свиноводческих предприятий, свинокомплекс «Шуваевский» Емельяновского района Красноярского края, планирует расширение.

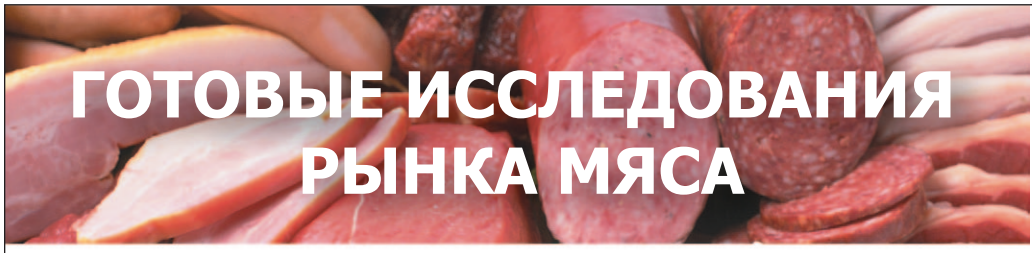
Проект по строительству нового свинокомплекса начат в январе 2010 года. Новое предприятие

планируется сделать экологичным – биогазовые установки будут перерабатывать отходы в тепло и электроэнергию. Такие технологии будут использоваться впервые в России, утверждает руководство предприятия.

Проект подразумевает строительство новых свинарников, а также нового высокопроизводительного убойного комплекса. Закончить строительство свинокомплекса планируется в 2011 году, а выход на полную проектную мощность и увеличение поголовья до 74 тыс. свиней назначено на 2013 год. На реализацию проекта выделено около 1,5 млрд руб., из которых 364 млн руб. – собственные средства предприятия.

Новые производственные мощности будут способствовать увеличению обеспечения Красноярского края свининой собственного производства до 67%.

Агро.Ru



экспресс.обзор e-o.ru

Готовые исследования компании «Экспресс-Обзор», дают возможность максимально быстро и в сжатом виде получить основную информацию и общее представление о ситуации на рынке:

- объем, структуру и прогноз рынка / производства / импорта / экспорта,
- описание основных особенностей и тенденций рынка,
- информацию по основным игрокам рынка.

- **Рынок колбасных изделий**
- **Мясной рынок России**
- **Рынок мяса птицы**
- **Рынок мяса крупного рогатого скота**
- **Рынок баранины**
- **Рынок свинины**
- **Рынок замороженных полуфабрикатов**

Заказать интересующий Вас обзор Вы можете по телефону: **+7 (495) 921-43-31** или на сайте **www.e-o.ru**

реклама

Автор:

Светлана Федорова,
генеральный директор компании
«Экспресс-Обзор»

Перспективы
продуктовой сетевой розницы в России

Экономический кризис в России оказал существенное влияние на сектор продуктовой розничной торговли. В прошлом году прирост валового показателя розничного оборота оказался на минимальном уровне с 2002 года – всего лишь 11%. Ключевыми факторами, повлиявшими на снижение потребительского спроса, оказались падение реальных располагаемых доходов и увеличение безработицы.

Одной из основных проблем 2009 года стало формирование тенденции к сужению потребительского спроса на внутреннем рынке. За прошлый год оборот розничной торговли сократился на 5,5%, в том числе продовольственных товаров – на 2,5% и непродовольственных товаров – на 8,3%. В 2009 году в структуре оборота розничной торговли удельный вес пищевых продуктов, включая напитки, и табачных изделий составил 48,6%, непродовольственных товаров – 51,4% (в 2008 году – соответственно 46,8 и 53,2%). Это означает, что в условиях кризиса население тратило основную часть своих средств на приобретение продуктов питания.

Развитие рынка сетевой розницы до прошлого года шло экстенсивным путем – за счет роста числа магазинов. Тем не менее резерв повышения эффективности у российских ритейлеров довольно велик, даже несмотря на снизившуюся во время кризиса рентабельность.

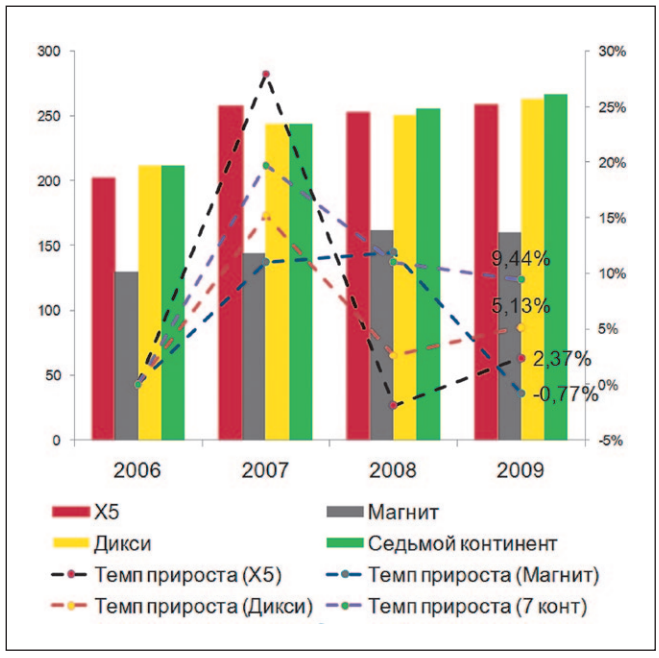
По производительности труда российские розничные сети заметно отстают от западных сетей: показатель «Количество работников на 1 м²» у российских ритейлеров почти в 3 раза выше, чем у западных аналогов. Некоторыми причинами неэффективности являются низкий уровень автоматизации бизнес-процессов, отсутствие возможности аутсорсинга ряда функций, раздутый ассортимент и др. Стоит отметить, что показатель «Количество работников на 1 м²» у российских публичных ритейлеров имеет тенденцию к снижению. Это происходит благодаря эффекту масштаба (темп роста торговых площадей опережает темп роста численности административного персонала), а также повышению уровня автоматизации бизнес-процессов в связи с вводом ERP-систем. В 2009 году под влиянием финансового кризиса многие сети объявили о сокращении ассортимента на 20-30%, что позволит снизить уровень запасов и высвободить ненужных сотрудников. Оптимизация численности штата планируется и на уровне административного персонала.

Однако по уровню продаж на 1 м² российские розничные сети опережают западных аналогов, что обусловлено сохраняющимся дефицитом торговых площадей современных форматов. По мере роста доли современных форматов в обороте розничной торговли и усиления конкуренции этот показатель, очевидно, будет снижаться.

По прогнозу «Экспресс-Обзор», ключевые розничные игроки в 2010-2012 годы существенным образом скорректируют свои деловые стратегии в силу изменения внешних условий и усиления конкуренции в отдельных рыночных нишах.

В силу территориальной протяженности, региональных экономических диспропорций, социально-демографических и политических факторов сценарий высокого уровня концентрации сетевого бизнеса в общероссийском масштабе представляется маловероятным. Также

Выручка на 1 м² (тыс. руб. / 1 м²) и темп прироста (%) X5 Retail Group, «Магнита», «Дикси» и «Седьмого континента», 2006-2009 годы



По данным открытых источников

маловероятно, что монопольное положение на рынке займут иностранные операторы.

В средне- и долгосрочной перспективе перед российскими сетевыми игроками может стоять две цели: удержание/увеличение своей доли на рынке и продажа бизнеса иностранному игроку. И то и другое требует улучшения конкурентоспособности и показателей эффективности. Однако активность M&A в отрасли, за исключением «дефолтных активов», вероятнее всего останется на низком уровне и будет смещена в регионы.

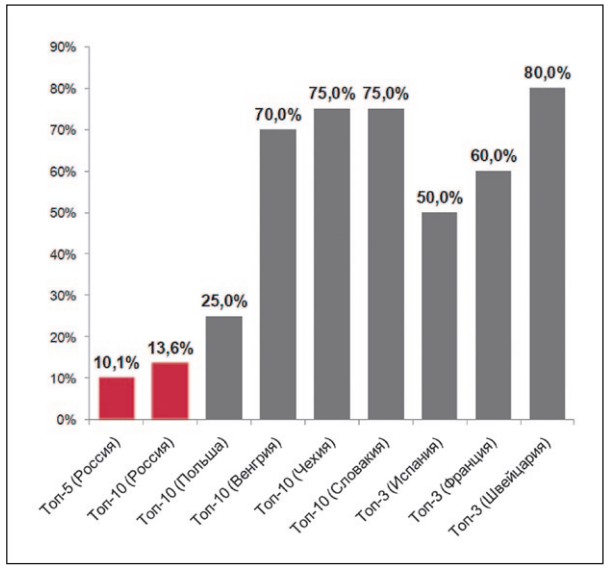
Развитие в регионах отвечает не только задачам поддержания количественного роста, но и статусным (позиционным) ожиданиям. Однако в случае с региональной экспансией перед участниками рынка встают системные инфраструктурные ограничения и специфические риски низкого качества администрирования (коррупционные барьеры). В регионах, как правило, локальные и внешние игроки занимают разные ниши.

Жизнеспособная стратегия в регионах подразумевает, что игрок национального уровня выходит с крупным торговым форматом, занимая определенную нишу, а потом начинает количественную экспансию. Либо внешние игроки получают через M&A уже отстроенную местную сеть. Вероятность того, что ритейлеры будут строить мелко- или мультиформатную сеть в регионах «с нуля», в настоящее время кажется минимальной.

Региональная дифференциация административных органов ведет к тому, что имея определенную свободу, региональные органы власти могут устанавливать различные правила и рекомендации, которые ставят дополнительные барьеры для прочих игроков, заставляя предприятия розничной торговли разрабатывать различную политику развития для разных регионов.

Одним из наиболее широко распространенных барьеров для быстрого регионального развития являются рекомендации о закупке товаров у местных производителей, которые часто не могут обеспечить надлежащее качество продуктов и регулярность поставок. Такая система противоречит существующей системе логистики и снижает эффективность с затратной точки зрения.

Доля (%) ритейлеров на рынках различных стран (Россия, Польша, Венгрия, Чехия, Словакия, Испания, Франция, Швейцария), 2008 год



Источники: UBS, PMR, ACNielsen, ГУ ВШЭ

По всей видимости, в среднесрочной перспективе сохранится актуальность франчайзинговых инструментов региональной экспансии для федеральных игроков. Для контрагентов в регионах франшиза означает получение доступа к современным технологиям и логистике, а для крупных сетей это способ увеличивать свое присутствие в регионах с меньшими издержками.

Степень концентрации в российском ритейле пока значительно меньше, чем даже на развивающихся рынках Восточной Европы. По данным консалтинговой компании PMR, в Польше доля топ-10 ритейлеров к 2009 году находилась на уровне 25%, в Венгрии – 70%, в Чехии и Словакии – 75%. Если сравнивать с развитой розницей стран Западной Европы, то контраст становится еще более очевидным. Согласно ACNielsen, на 3 ведущие продуктовые розничные сети в Испании приходится 50%, во Франции – более 60%, в Швейцарии – почти 80%. Проникновение современных сетевых форматов в России сравнимо с положением в США на 1928 год – к этому моменту ритейлеры контролировали около 15% розничной торговли в стране.

Несмотря на законодательные ограничения, сетевая продуктовая розница продолжит вытеснять отдельно стоящие независимые магазины, приватизированные в начале 1990-х годов. Так называемая «лавочная» культура, характерная для некоторых стран Европы, в России не сложилась. В то же время открытые рынки в среднесрочной перспективе сохранят свои позиции, так как активное развитие ритейлерами конкурирующего торгового формата – гипермаркетов – в масштабах страны еще впереди.

Стратегия мультиформатного развития на некоторое время отступит на второй план, а вот перспективы онлайн-торговли для традиционных ритейлеров выглядят интересно. Дистанционная торговля – реальная альтернатива для регионов, проникновение куда сетевых форматов остается крайне незначительным. То же самое относится и к продажам по каталогам.

Вряд ли в ближайшее время сети сумеют преодолеть ресурсную зависимость – нехватку кадров, торговых площадей, компетенций в бизнес-технологиях. Актуальной задачей для российских ритейлеров остается стандартизация и унификация торговых форматов. Сейчас даже у ведущих игроков магазины одной сети могут в разы различаться по площади, не придерживаться единых ассортиментных и ценовых параметров.

Рост доли товаров под собственной торговой маркой в выручке розничных сетей станет одной из основных тенденций следующих лет. Это обусловлено более высокой валовой рентабельностью СТМ по сравнению с национальными брендами за счет отсутствия расходов на продвижение и рекламу этих товаров (в среднем валовая маржа СТМ выше на 8-10 пунктов).

Несмотря на стагнацию розничной торговли в 2009 году, этот сектор остается довольно привлекательным: с уровнем оборота на душу населения приблизительно в 3 тыс. долл. Россия заметно отстает от развитых стран. Отрыв компенсируют более высокие темпы роста в секторе. И даже в 2008 году, когда начался кризис, замедление темпов роста в России оказалось наименее значительным по сравнению со многими странами Восточной Европы. Розничная торговля в России имеет высокий потенциал для восстановления прежних темпов роста начиная с 2010 года, учитывая низкую обремененность долгом российских домохозяйств. Но в ближайшем будущем, в 2010-2012 годы, российская розница не преодолеет ресурсной зависимости – нехватки кадров, торговых площадей, компетенций в бизнес-технологиях. МС

Источник: **agronews.ru**

ФАО – о перспективах ***мирового рынка мяса***

Мировой рынок мяса в первой половине 2010 года развивался неравномерно. Рост в одних странах сопровождался падением производства в других. Сказались различные факторы: погода, последствия заболеваний животных («свиной грипп» и др.), стоимость кормов, общая ситуация в мировой экономике.

Говядина

По оценке ФАО, перспективы производства говядины не очень радужные из-за высокой стоимости кормов. Успешно развивается производство говядины в Бразилии и Индии, но имеет место сокращение численности стада в других странах, славящихся большими достижениями в разведении КРС.

Согласно первоначальным оценкам, в мире происходит спад в производстве говядины. Скорее всего, объем производства составит примерно 64,9 млн тонн. Это чуть больше, чем год назад, когда было получено 64,7 млн тонн.

В США будет получено менее 12 млн тонн. Минсельхоз США объясняет это формированием нового стада. Из-за низких закупочных цен и высокой стоимости кормов фермеры, скорее всего, сократят забой.

В странах Южной Америки производство вырастет благодаря Бразилии, Уругваю и Парагваю. В Австралии и Новой Зеландии происходит омоложение стада.

Россия не может похвастаться успехами в разведении КРС. Поголовье сократилось на 2% и примерно такое же падение продолжится в нынешнем году.

По оценке ФАО, в Китае произойдет сокращение в отрасли на 5% из-за слабой окупаемости. Южная Корея столкнулась с проблемой ящура, поэтому особых надежд на эту страну также не стоит возлагать.

В Индии возможен рост на 4% за счет мяса буйволов – крестьяне в последнее время сокращают стадо этих животных. В Пакистане сохраняется засуха и рост в отрасли возможен в пределах 2%, не более.

Поставки говядины на мировые рынки останутся примерно на уровне прошлого года: 7,3 млн тонн. Рост поставок из Бразилии и США не восполнит сокращение предложения из-за трудностей, переживаемых Аргентиной, Австралией и Новой Зеландией.

«Перспективы производства говядины не очень радужные из-за высокой стоимости кормов. Успешно развивается производство в Бразилии и Индии, но имеет место сокращение численности стада в других странах, славящихся достижениями в разведении КРС».

В начале 2010 года имел место устойчивый рост импорта говядины в Китае, Южной Корее и России. Ожидается, что импорт США и стран ЕС увеличится на 1-2%.

В первом квартале нынешнего года цены на говядину оставались примерно на 14% выше, чем год назад. А все потому, что спрос не поспевал за предложением, которое росло по мере улучшения мировой экономики.

Баранина и козлятина

По прогнозам ФАО, этого вида мяса будет получено 13 млн тонн. Сдерживающим фактором является обновление стада. Засуха последних лет привела к падению производства и соответственно предложения в основных районах, где производится баранина и козлятина – в Австралии, Новой Зеландии и Африке. Правда, за исключением Африки, погодные условия в других регионах планеты улучшились. В сочетании с ростом цен это стимулирует фермеров заняться формированием нового стада.

Ожидается также рост производства в странах Восточной Европы, где из-за прошлогодней засухи отмечался спад в отрасли.

Экспорт баранины снизится, потому что на 1% упадет объем поставок из Новой Зеландии и Австралии. Между тем их совокупный экспорт – 700 тыс. тонн – составляет 84% всей мировой торговли бараниной. При этом отмечается постоянный спрос на этот вид продукции со стороны азиатских и ближневосточных стран. Цены на баранину установились на высоком уровне.

Свинина

Эксперты полагают, что производство свинины в мире вырастет в нынешнем году на 1,5% и составит 108 млн

тонн. Этому будет способствовать стабилизация положения с заболеваемостью животных.

Крупнейшим производителем свинины является Китай – он дает около половины мирового производства. В 2010 году прирост в свиноводстве там должен составить 3%. Вроде бы неплохо, но в последние годы в стране были совсем другие темпы роста – 7-8%.

Ожидается прирост поголовья во Вьетнаме и на Филиппинах.

Вторым по важности производителем свинины являются страны ЕС. В нынешнем году в Европе ожидается падение производства на 2%. На 3% снизится производство свинины в США.

В Бразилии ситуация иная: рост составит в пределах 4%.

ФАО ожидает роста в российском свиноводстве, и не только потому, что увеличилось поголовье свиней, но и потому что выросли цены из-за снижения в этом году импортных квот на 11%.

Экспорт свинины в нынешнем году будет расти и составит 6 млн тонн – хороший показатель (+3%) с учетом того, что год назад падение было порядка 8%.

Крупнейший экспортер – США. В 2010 году их экспорт возрастет на 6%. Причина – спрос со стороны Мексики.

Также ожидается некоторое оживление поставок на мировой рынок свинины из ЕС. Здесь основной фактор – поставки в Россию.

Бразилия нарастит поставки на 12%. Это объясняется новыми поставками в Россию и на Украину.

При этом надо отметить некоторую нестыковку прогнозов. Так, ФАО отмечает одновременно, что российский импорт слегка сократится из-за падения курса рубля по отношению к некоторым валютам, введения санитарных ограничений на ввоз свидины, не прошедшей термическую обработку, и снижение на 11% импортных квот до 500 тыс. тонн.

Цены на свинину в первом квартале 2010 года были на 3% выше, чем год назад, когда произошло резкое снижение спроса из-за ухудшения состояния мировой экономики и утраты потребительского доверия из-за вспышки «свиного гриппа». Цены не упали ниже, поскольку США и ЕС значительно сократили экспорт.

Мясо птицы

Год назад был отмечен почти полный застой в мировом производстве мяса птицы, причем впервые за многие десятилетия. В 2010 году, наоборот, ожидается прирост около 3%. По прогнозам, получено будет 95 млн тонн. Несмотря на то что сейчас корма достаточно дорогие, во второй половине года они должны подешеветь из-за рекордного урожая кукурузы. Производство мяса птицы не требует много времени, и оно достаточно быстро реагирует на все изменения конъюнктуры. Поэтому прогноз требует уточнения по мере эволюции цен на корма.

Ведущий производитель мяса птицы в мире – США. Там считают, что прирост в отрасли составит 2%.

В странах ЕС птицы будет получено больше на 0,5%. Китай обеспечит рост на уровне 4%. Ожидается также неплохая динамика роста в Таиланде и в Индии. Нормально идут дела в Бразилии: предполагается рост на 4%.

Хорошими темпами развивается птицеводство в России. Ожидается прирост порядка 11%, должно быть получено 2,6 млн тонн мяса птицы. Этому способствуют инвестиции в крупные перерабатывающие предприятия, а также неплохие цены ввиду постоянного спроса и снижения импортных квот.

Мировая торговля мясом птицы десятилетиями росла высоким темпами. Показатели роста выражались двузначными цифрами. В 2009 году рост сократился почти полностью. Поэтому ФАО считает, что в 2010 году объем мировой торговли будет на уровне 11 млн тонн. Рост поставок ведущих производителей не сможет компенсировать урон, возникший в связи с сокращением американского экспорта. А он сократится, скорее всего, на 13% из-за падения поставок в Россию в результате новых импортных квот и разногласий по поводу обработки мяса птицы хлором (прогноз составлен в первом полугодии 2010 года).

С другой стороны, Китай увеличит поставки на 20%, в основном за счет экспорта обработанного мяса на рынки Европы и Азии.

Бразилия, скорее всего, нарастит экспорт птицы на 7% до 4 млн тонн. Таиланд поставит в Азию приготовленного мяса птицы на 8% больше.

ФАО отмечает наличие неопределенности на мировом рынке, что может внести коррективы в статистику. Так, изменение правил ввоза птицы в Россию затронет прежде всего США. Ожидается, что Россия ввезет 850 тыс. тонн мяса птицы. Это на 7% меньше показателя 2009 года.

Изменился и режим ввоза мяса птицы в ЕС. Это также может повлиять на процессы в мировой торговле. Ограниченным остается внутренний рынок Японии. Это третий по важности импортер в мире. Сообщается, что в настоящее время в Японии наблюдается рост товарных запасов птицы. МС

Компания: **Росагролизинг**

Ставка на масть

Мясное скотоводство в последние годы стало одним из приоритетных направлений в российском животноводстве. На форуме «Скотоводство» в рамках деловой программы выставки животноводства и племенного дела «Агроферма-2010» специалисты Росагролизинга провели семинар «Особенности разведения крупного рогатого скота мясных пород».

Мясное скотоводство – специализированное на производстве мяса направление в скотоводческой отрасли. В мире существует более одной тысячи пород крупного рогатого скота, и лишь несколько десятков из них относятся к специализированным породам мясного направления. Мясной скот отличается высокими продуктивными качествами, и задачей будущего владельца является не только создать условия для его содержания, но и правильно выбрать породу.

Герефордская

Одной из самых распространенных мясных пород является герефордская, которую разводят в США, Канаде, Австралии, Европе и странах СНГ. Широкий ареал распространения этого скота объясняется его прекрасными акклиматизационными способностями, позволяющими одинаково хорошо переносить крайности климатических условий. Герефорды обладают ценными качествами: быстрым хозяйственным и физиологическим созреванием, хорошими воспроизводительными способностями. Животные герефордской породы имеют приятную красную масть, при этом голова, грудь, низ живота, конечности и кисточка хвоста белые.

Герефорды относятся к крупным породам: живая масса полновозрастных коров составляет 550-600 кг, а быков 800-1100 кг. Живая масса телят при рождении: бычков 33-36 кг, телочек 31-34 кг. В процессе развития животные приобретают округлое, бочкообразное туловище с широкой спиной и поясницей, глубокую грудь, хорошо сформированные окорока. Оптимального развития мясные формы достигают в 18-месячном возрасте. При этом среднесуточный прирост живой массы может составлять 1500 г. Высокая энергия роста позволяет в полуторагодовалом возрасте получать тяжелую тушу с выходом мякоти 5-5,5 кг на 1 кг костей, удельный вес мякоти 82-84%. Мясо герефордов обладает высокими вкусовыми и кулинарными качествами: нежное, сочное, высококалорийное, что связано с породной особенностью удерживать воду и наличием внутримышечного жира.

Животные герефордской породы эффективно используют корма. На 1 кг прироста живой массы за период от рождения до восемнадцатимесячного возраста затрачивается 11,3 к. ед.

Абердин-ангусская

Абердин-ангусская порода мясного скота выведена в графстве Абердин и Ангус в Шотландии и распространена во многих странах мира: США, Канаде, Аргентине, Новой Зеландии. Акклиматизационные свойства этой породы позволяют разводить ее в разных регионах РФ и СНГ (Поволжье, Северный Кавказ, Алтайский край, Урал).

Абердин-ангуссы в России акклиматизировались в разных географических зонах и проявили высокий генетический потенциал по мясной продуктивности, воспроизводительной способности, поедаемости кормов, убойным показателям, вкусовым и кулинарным свойствам мяса. По экстерьеру абердин-ангуссы отвечают мясному типу скота. Они имеют компактное телосложение, широкое и глубокое туловище, хорошо развитые грудь и заднюю треть туловища, что указывает на крепкую конституцию и высокие мясные качества. Абердин-ангусский скот комолый, имеет черную рубашку (красная в рециссиве). Отличительная особенность этой породы – скороспелость и небольшие размеры тела.

Живая масса полновозрастных коров и быков составляет 500-600 кг и 700-800 кг соответственно. Телята рождаются мелкие (16-13 кг), однако генетически обусловлен-

Хозяйственные показатели пород мясного скота

Порода	Вес теленка при рождении, кг	Выход телят на 100 коров (в лучших хозяйствах)	Среднесуточные приросты до 18 мес. возраста, г	Живая масса в возрасте 18 мес., кг	Убойный выход мяса, %
Герефордская	26-34	85-93 (до 100)	900-1200 (1500)	500-550	60-65 (до 70)
Абердин-ангусская	13-16	90-95 (до 100)	800-900	450-500	до 70
Шаролезская	36-44	86-92	900-1100 (до 1400)	600-650	60-70
Лимузинская	34-42	90-95	900-1300	550-600	58-60 (до 65)
Салерс	34-40	90-95 (до 100)	900-1100 (до 1400)	600-650	60-65
Калмыцкая	20-30	90-96	600-800	400-450	57-60
Казахская белоголовая	20-30	90-96	600-800	400-450	55-57
Симментальская	около 30	92-95 и выше	900-1100	500-600	58-62

ная скороспелость позволяет к отъему (210 дней) получить молодняк живой массой 200 кг и среднесуточный прирост 800 г. При интенсивном выращивании живую массу в 500 кг и выше можно получить в возрасте восемнадцати месяцев. Коровы этой породы мелкоплодны, благодаря чему отелы проходят легко. Высокая воспроизводительная способность сохраняется в течение всего периода хозяйственного использования.

Шаролезская

Скот породы шароле выведен во Франции 200 лет назад и за это время получил распространение более чем в пятидесяти странах мира. Животные этой породы скороспелы, что проявляется в высокой скорости роста и способности к интенсивному откорму до 2-летнего возраста. Отмечая замечательные особенности, нельзя не сказать о ее главном недостатке: трудные отелы, которые вызваны крупным размером теленка и большим его весом.

Скот шароле имеет светлую масть (от желтой до белой). Животные обладают крепкой конституцией, у них хорошо выражен мясной тип. Они имеют небольшую голову с маленькими рогами. Скот этой породы имеет хорошие экстерьерные показатели: высота в холке коров 132-135 см, быков 141-145 см; грудь широкая и глубокая, спина в пояснице широкая, костяк крепкий, ноги хорошо поставлены, задняя часть туловища хорошо сформирована.

Как экстерьерный недостаток встречается раздвоенность лопаток, неровность спины и крышеобразность крестца. Живая масса полновозрастных коров составляет 500-600 кг, быков – 1200-1250 кг.

Коровы обладают хорошей воспроизводительной способностью, а молочная продуктивность составляет до 2 тыс. кг молока в год. Телята выращиваются на подсосе до восьми месяцев, к этому возрасту телочки имеют живую массу 205-215 кг, бычки 220-230 кг. Среднесуточные приросты составляют 1000-1800 г.

При относительно невысокой массе костей в тушах интенсивный откорм позволяет получать сверхтяжелые туши с большим количеством мышечной ткани при достаточно высоком выходе высокосортного мяса в расчете на 1 кг костей. Качественные показатели мяса достаточно высокие. Например, соотношение протеина и жира равно 1:1, что является наиболее предпочтительным для потребителя.

Лимузинская

Лимузинская порода создавалась на западе центрального района Франции в провинции Лимузин. Ей свыше 150 лет. Масть скота красная, от светлых тонов до темных. Вокруг носового зеркала и глаз волос светлый, в виде колец. Строение туловища гармоничное, с хорошо выраженными мясными формами. Животные этой породы ценятся за неприхотливость, выносливость, хорошее использование пастбищ, высокую плодовитость, превосходное качество туш и мяса. Во Франции масса новорожденных бычков – 36-42 кг, телочек – 34-38 кг, быков-производителей – 1000-1150 кг, коров – 580-640 кг. Живая масса бычков к отъему в 7-8-месячном возрасте – 260-300 кг, телочек – 240-260 кг.

В Россию порода завезена одновременно с шаролезской, живая масса коров – 550-580 кг, новорожденных телят – 32-40 кг. Выход телят составляет 90-95%. Живая масса телят к отъему в 7-8 месяцев – 220-240 кг. Среднесуточный прирост бычков с 8- до 15-месячного возраста составлял 1050-1100 г, живая масса в 15 месяцев достигала 430-440 кг. На заключительном откорме приросты равнялись 1100-1300 г. Уступая породе шароле по энергии роста, молодняк лимузинской породы имеет преимущества по убойным и мясным качествам. Убойный выход лимузинских бычков – 63-64%. Содержание мяса в туше – 82-83%. На 1 кг костей приходится до 6,5 кг мякоти. Любой животновод будет доволен таким

количеством ценной продукции. Содержание жира в мясе – 7-10%, протеина – 19-20%.

Животные лимузинской породы по численности занимают второе место во Франции, успешно конкурируя с шаролезской по распространению в мире. Обе породы широко используются в скрещиваниях с молочным скотом и при создании новых пород мясного скота.

Салерс

Порода салерс выведена в горных районах Центральной Франции. Отличается неприхотливостью к условиям кормления и содержания. В прошлом салерский скот имел рабоче-молочно-мясное направление. Животные характеризовались отличной тягловой силой и использовались на сельскохозяйственных работах. Это аборигенный французский скот, который является едва ли не единственной породой Франции, которая используется как для производства мяса, так и молока. Так, в настоящее время 95% этого скота разводится для целей производства мяса и 5% – для производства молока, которое идет на изготовление знаменитых французских сыров (канталь, салерс, сеннектер).

Салерсы повсеместно признаны и известны своей плодовитостью и длительным сроком продуктивного использования. Порода разводится в 25 странах на пяти континентах. Их главное преимущество заключается в легкости отелов даже при скрещивании с быками крупных пород. Такие качества гарантируют ежегодно теленка от каждой коровы. Коровы породы салерс отличаются хорошими материнскими качествами, что позволяет получать высокую скорость роста у телят подсосного периода выращивания и ко времени отъема телята имеют живую массу 260-280 кг без дополнительной подкормки. Молочная продуктивность коров составляет 1800-2000 кг, легкость отела – 98%.

Масть животных темно-красная. Животные имеют компактное телосложение в форме прямоугольника. Голова средней величины; носовое зеркало светлое; рога длинные, направлены в стороны и вверх. Грудь глубокая, с хорошо развитым подгрудком. Передняя и задняя части туловища хорошо развиты, костяк крепкий, конечности правильно поставлены.

Телята при рождении весят: телки – 34-36 кг, бычки – 36-40 кг. Масса молодняка в 4-месячном возрасте достигает у телок 120-130 кг, бычков – 150-160 кг. К возрасту 8 месяцев масса телок достигает 230-240 кг, бычков – 260-280 кг. Масса взрослых коров – 650-900 кг, быков – 1000-1300 кг.

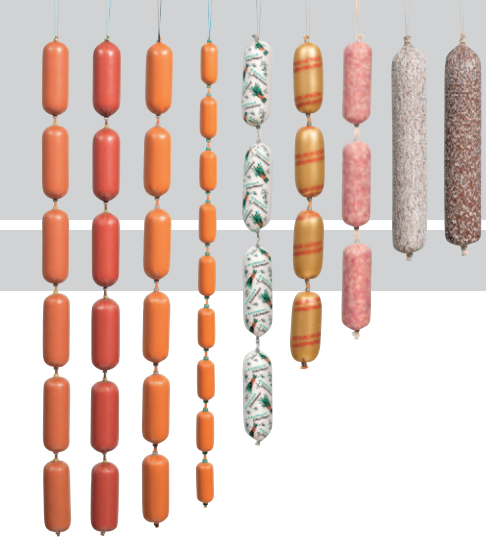
Молодняк отличается высокой скоростью роста при среднесуточных приростах живой массы 900-1100 г. Живая масса бычков в возрасте 12 месяцев составляет 400-420 кг. Убойный выход у бычков составляет 60%. В Россию животных породы салерс впервые завезли в 1998 году в хозяйства Белгородской области и в 2002-2003 годы – в Тюменскую область, где они показали неплохие адаптационные и продуктивные качества. Сейчас идет дальнейшее изучение возможности широкого использования данной породы в нашей стране.

Калмыцкая

Калмыцкая порода крупного рогатого скота мясного направления. Выведена длительным совершенствованием скота, приведенного кочевыми калмыцкими племенами около 350 лет назад из западной части Монголии.

Животные крепкой конституции, гармоничного сложения. Масть красная разных оттенков (иногда с белой полосой на спине и белыми отметинами на туловище), реже рыжая. Быки весят 750-900, коровы 420-500 кг. Скот неприхотлив к кормам и условиям содержания, хорошо использует зимние пастбища, быстро нажировывается весной и осенью и стойко сохраняет упитанность во время летних засух и длительных зимовок. К 1,5-летнему возрасту племенные бычки достигают массы 400-450 кг, бычки-кастраты – 380-420 кг. При интенсивном стойловом откорме бычки-кастраты в возрасте 18-19 месяцев достигают живой массы 530 кг. Убойный выход 57-60%. Мясо обладает высокими вкусовыми качествами.

Наиболее сложной проблемой российского сельского хозяйства является увеличение производства говядины. В связи с этим Министерство сельского хозяйства РФ приказом от 6 ноября 2008 года №494 утвердило отраслевую целевую программу «Развитие мясного скотоводства России на 2009-2012 годы». Ее целью является создание условий формирования и устойчивого развития отечественного мясного скотоводства и увеличения производства высококачественной говядины. Для достижения поставленной цели необходимо формирование племенной базы мясного скотоводства и увеличение производства конкурентоспособной говядины. В результате реализации программы ожидается увеличение племенной базы мясного скота с 142,9 тыс. голов в 2007 году до 500 тыс. голов в 2012 году, в том числе коров с 66,3 до 200 тыс. голов. Производство высококачественной говядины в живом весе должно увеличиться с 62,2 тыс. тонн в 2007 году до 282,4 тыс. тонн в 2012 году. Объем финансирования из средств федерального бюджета на реализацию программы на период 2009-2012 годов составляет 19,2 млрд руб.



Автоматизация × Эффективность = AHL

Крепкая и надежная AHL 1200

НОВИНКА!

Высокопродуктивная непрерывного действия линия AHL 1200 автоматического нанизывания батонов на коптильные палки

- Автоматизация операции и сокращение ручного труда
- Максимальная загрузка коптильных палок, оптимальное использование объема коптильной камеры
- Постоянная высокая производительность даже при необходимости замены палок
- Для отдельных батонов и гирлянд колбас – от легких до тяжелых

Все преимущества www.polyclip.com/5301 Вы найдете здесь!

реклама

лидерство · новаторство · надежность

poly-clip® SYSTEM

Poly-clip System · Tel. +7 495 725 09 60/61 · Fax +7 495 725 09 62
www.polyclip.com · polyclip@sovintel.ru

Средний годовой удой – 650-1000 кг, жирность молока – 4,2-4,4%.

Калмыцкую породу используют для улучшения мясных качеств молочных и молочно-мясных пород, а также для промышленного скрещивания. Разводят в Калмыкии, Ростовской, Астраханской, Актюбинской, Джамбулской областях, Ставропольском крае и других районах РФ.

Казахская белоголовая

Казахская белоголовая порода крупного рогатого скота мясного направления. Выведена в 1930-1940-е годы XX века в колхозах и совхозах Казахстана, Оренбургской и Волгоградской областей скрещиванием местного казахского и частично калмыцкого скота с герефордской породой. Утверждена в 1950 году.

Животные хорошо выраженного мясного типа телосложения. Масть красная, различных оттенков; голова, грудь, брюхо, нижняя часть ног и кисть хвоста белые, встречаются белые отметины на холке и крестце. Летом волосяной покров короткий, гладкий, блестящий, к зиме животные обрастают густой длинной шерстью, у многих из них встречается курчавость. Быки весят 850-1000, коровы – 500-550 кг. Скот отличается скороспелостью. При интенсивном выращивании молодняк к 15-18 месяцам достигает массы 450-470 кг. Животные хорошо нагуливаются и откармливаются. Убойный выход 55% и более.

Казахскую белоголовую породу скрещивают с молочным скотом для улучшения его мясных качеств. Разводят в Казахстане, Нижнем и Среднем Поволжье и других районах.

Симментальская

Симментальский скот выведен в Швейцарии, является одним из самых распространенных в Америке и Европе. Скот этой породы имеет двойную продуктивность: молочную (2500 кг молока на корову в год, 3,7% жира) и мясную. Усилиями селекционеров выведены мясные симменталы, которые характеризуются интенсивным ростом и хорошими мясными качествами, а генетически обусловленная высокая молочность коров обеспечивает большую энергию роста приплода.

Высокий генетический потенциал по мясной продуктивности позволяет при интенсивном выращивании молодняка (затраты корма до 15-месячного возраста – 2500-3000 к. ед.) получать среднесуточные привесы в пределах 900-1100 г. Помимо высококачественной говядины, от симментальских животных получают кожевенное сырье типа «бугай» как легкое, так и тяжелое.

Выращивание симментальских бычков до высоких весовых кондиций является экономически выгодным, уровень рентабельности может достигнуть 90-95%.

*** Основные требования при выборе пород по продуктивности:**

- высокая интенсивность роста молодняка в течение длительного периода, большая конечная живая масса, высокое качество туш, хорошая окупаемость кормов;
- хорошие воспроизводительные качества маток, которые обеспечивают ежегодно получение от каждой коровы жизнеспособного теленка;
- высокая молочность коров, их способность к длительному использованию;
- способность животных к акклиматизации.

Мировой опыт стран с развитым животноводством убедительно свидетельствует о том, что эффективность специализированного мясного скотоводства и производства высококачественной говядины в значительной степени зависит от правильного выбора породы мясного скота для разведения в конкретных природно-климатических условиях. У животных, не адаптированных к условиям среды, снижается резистентность, нарушается воспроизводительная функция, задерживается рост и снижается продуктивность.

Природно-климатические условия должны максимально соответствовать биологическим потребностям животных. Только в этих условиях в полной мере реализуется генетический потенциал животного.

Для успешного развития мясного скотоводства прежде всего необходимо наличие кормовых угодий, особенно пастбищ, обеспечивающих мясной скот недорогими кормами во все сезоны года. Россия имеет благоприятные условия для развития мясного скотоводства не только в традиционных зонах разведения, но и в новых регионах нечерноземной зоны, предгорных и горных районах Северного Кавказа, Западной и Восточной Сибири и Дальнего Востока.

С учетом широкого разнообразия природно-климатических зон перспективными породами мясного скота для России следует считать калмыцкую, казахскую белоголовую, герефордскую, абердин-ангусскую, шаролезскую, лимузинскую, салерс, симментальскую. Определенное значение в дальнейшем развитии отрасли мясного скотоводства будут иметь создаваемые линии, типы и породы, в частности симментальская мясная.

В результате конкурентоспособной мясной продуктивности симменталы уже сейчас широко используются в мясном скотоводстве США, Канады, Германии, Венгрии, Австралии и т. д. Именно этот скот является основой создания в последнее время новых мясных пород по всему миру. мс

Продолжение материала, посвященное вопросам организации производства и технологии содержания мясного скота, читайте в следующем номере

«Талина» оснастила транспорт GPS-навигаторами

Группа компаний «Талина» установила GPS-навигаторы на сельскохозяйственные «КамАЗы» и на 50% всего транспорта, предназначенного для перевозки колбасной и мясной продукции.

Как пояснил **начальник отдела транспортной логистики Торгового дома «Талина» Андрей Ведяшкин**: «Мы стараемся использовать все новинки, которые помогают оптимизировать работу подразделений холдинга». По его словам, GPS-навигаторы появились на рынке не так давно, однако за небольшой период времени стали незаменимыми помощниками в сфере грузоперевозок. Навигаторы позволяют получить полную информацию о том, в какой точке транспорт находится в данный момент. С помощью этой системы определяется, с какой скоростью двигается машина, где и сколько заправляет топлива, какое точное расстояние проезжает. Легко подсчитывается реально пройденный километраж и потраченные при этом ГСМ.

По оценке руководителя службы логистики уже сегодня внедрение GPS-навигаторов полностью себя оправдало и окупило. Использование таких технических средств, связанных в единый комплекс, позволило оптимизировать маршруты, четко контролировать расстояния, значительно экономить финансовые средства и время.

meatinfo.ru

«Тавр» аккумулирует активы

ГК «Тавр» (входит в состав ГК «Агроком») ввела в эксплуатацию Матвеево-Курганский мясоптицекомбинат, который приобрела в конце 2009 года.

За прошедшее время инвестор провел модернизацию производства и до конца года собирается увеличить мощности комбината в 3 раза. По оценке экспертов, аккумулируя мясоперерабатывающие активы Ростовской области, компания имеет шанс довести свою долю рынка колбасных изделий ЮФО до 30%.

Матвеево-Курганский мясоптицекомбинат выпустил первую партию колбасных изделий. По информации пресс-службы группы, в апреле 2010 года был запущен убойный цех, в начале июля 2010 года – колбасный. «Производственный процесс рассчитан на три смены, однако пока предприятие работает в одну», – сообщила представитель службы Виолетта Грищук. Сейчас, по ее словам, мощность убойного цеха предприятия составляет 300 голов в сутки, объем производства колбасной продукции – 10 тонн в сутки. При этом к концу года мощности комбината могут увеличиться в 3 раза.

Кроме того, Агроком подготовил инвестиционную программу развития комбината и собирается вложить в нее порядка 100 млн руб. собственных и заемных средств. Подробности про-

екта в пресс-службе Агрокома не уточнили. Известно, что программа предполагает приобретение дополнительного оборудования, включая новые холодильные установки.

Напомним, группа «Агроком» приобрела ООО «Мясоптицекомбинат Матвеево-Курганский» за 100,12 млн руб. в ходе торгов, проведенных Фондом имущества Ростовской области. Комбинат не работал с начала 2009 года. «Производство находилось в стадии банкротства до декабря прошлого года», – прокомментировал ситуацию представитель обладминистрации. «До конца июня 2010 года проводился его ремонт и модернизация», – уточнили в пресс-службе Агрокома.

Сделка по приобретению мясоперерабатывающего актива проходила 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», – заявлял **гендиректор «Группы "Агроком"» Алексей Щемелев**. Сейчас завод производит 14 видов колбас под маркой «Тавр». В ближайших планах предприятия – выведение на новую производственную площадку всего ассортимента варено-копченой продукции, производимой группой.

По мнению **совладельца Зимовниковского и Развиленского мясокомбинатов Анатолия Марусова**, «Тавр» целенаправленно аккумулирует мясоперерабатывающие активы в Ростовской области, в перспективы планируя стать крупнейшим производителем мясоколбасных изделий на юге России. «Компания уже приобрела Курганский и Морозовский мясокомбинаты, таким образом она может стать фактически монополистом местного рынка», – отметил он.

По словам **председателя правления Мясного союза России Мушега Мамиконяна**, кроме «Тавра» крупнейшими мясоперерабочиками юга России являются Каневской и Сочинский мясокомбинаты. По его оценке, «Тавр» занимает порядка 40-50% ростовского рынка колбас и полуфабрикатов, в других регионах ЮФО его доля колеблется от 20 до 25%.

Мясо-портал

Свинокомплекс «Пермский» не смог погасить долг

ОАО «Пермский свинокомплекс» не смогло расплатиться с кредитором – кипрским оффшором Kalkfeld Holdings Limited.

Эта неизвестная компания обратилась в арбитраж с иском к свинокомплексу и отсудила 535,4 млн руб. На такую сумму свинокомплекс выдавал векселя, держателем которых в итоге стала Kalkfeld Holdings Limited. По судебному решению погасить долг предприятие должно было в течение июля. Председатель профкома свинокомплекса Светлана Кунафина сообщила, что этого не последовало. По ее словам, руководство предприятия официально подтверждало, что денег для этого нет. Ранее отсутствие средств для погашения долга подтверждали и представители свинокомплекса

в суде. По мнению человека, близкого к предприятию, о своих требованиях кредитор может заявить перед планируемой приватизацией предприятия. Стоит отметить, что сумма долга перед Kalkfeld Holdings Limited составляет почти половину стоимости активов предприятия: 1,1 млрд руб., по данным СПАРК.

«КоммерсантЪ»

«Аграрная Группа» покупает мясокомбинат

Федеральная антимонопольная служба России одобрила сделку ЗАО «Аграрная Группа» по приобретению Каменск-Уральского мясокомбината, сообщила НИА Томск **руководитель направления по работе со СМИ ЗАО «Сибирская Аграрная Группа» Екатерина Мирецкая**.

Между компаниями «Аграрная Группа» и «Группа Синара» была достигнута договоренность о продаже Каменск-Уральского мясокомбината. Федеральная антимонопольная служба России 30 июля дала согласие «Аграрной Группе» на приобретение 75% голосующих акций ОАО «Комбинат мясной Каменск-Уральский» (ОАО «Общество Миком») и 100% голосующих акций ОАО «Полевское», входящих в ЗАО «Группа Синара».

Приобретение Каменск-Уральского мясокомбината «Аграрной Группой» запланировано в рамках проекта «Свинокомплекс Уральский». «Уже до конца августа мы планируем завершить сделку, – сказал **генеральный директор компании Андрей Тютюшев**. – Одновременно с приобретением мясоперерабатывающих мощностей, которые на данный момент времени составляют порядка 400 тонн мясопродуктов в месяц, у Группы Синара мы приобретаем также небольшой свинокомплекс поголовьем порядка 4 тыс. голов».

По его словам, в данный момент на Каменск-Уральский мясокомбинат уже поставляется поголовье со свинокомплекса «Уральского». В сентябре мощность линии убоя планируется увеличить со 150 до 300 голов в день. Кроме того, руководство ЗАО «Аграрная Группа» планирует рассмотреть вопрос увеличения объемов производства, так как максимальные мощности мясокомбината почти вдвое превышают текущие и позволяют производить порядка 700-800 тонн мясной продукции в месяц.

Мясо-портал

«Тверские мясопродукты» приобрели МК

«Тверские мясопродукты» 10 августа стала владельцем 92,772% акций ОАО «Тверской мясокомбинат», говорится в сообщении компании-покупателя.

Напомним, что 28 мая ОАО «Парнас-М» вышло из уставного капитала «Тверского мясокомбината», обнулив свою долю с 92,772%. Группа «Парнас-М» находится в стадии банкротства. 24 ноября 2008 года Арбитражный суд Санкт-Петербурга и Ленинградской области вынес определение о введении процедуры наблюдения (один из этапов банкротства) в отношении «Парнас-М».

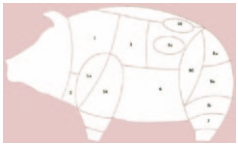
Отметим, что по итогам прошедшего собрания акционеров «Тверского мясокомбината» в его Совет директоров вошел Сергей Удачин, который, по данным СМИ, является одним из владельцев «Парнас-М».

Интересно, что когда-то «Тверской МК» привело к банкротству сокращение производства с середины 1990-х. В 2001 году на мясокомбинат пришел стратегический инвестор – мясная группа «Парнас». Крупные капиталовложения в техническое переоснащение к 2003 году позволили заводу наладить выпуск сырокопченых колбас как основного направления.

tver-portal.ru

Крупнейшие игроки на рынке свинины

Крупнейшими игроками на российском рынке свинины являются: Группа «Продо»; Группа компаний «Агро-Белогорье»; холдинг «Мираторг».



По данным исследования «Рынок свинины: итоги 2009 года и прогноз на 2010-2011 годы» Intesco Research Group, на тройку крупнейших компаний приходится 15% российского рынка свинины (в живом весе). Группа «Черкизово», «Сибирская Аграрная Группа Мясопереработка», «СВ-Поволжское» и «Агрофирма Ариант» вместе охватывают практически 10% рынка.

Изменение структуры производства свинины в убойном весе привело к перераспределению долей между крупнейшими производителями свинины. Распределение долей среди крупнейших производителей свинины (в убойном весе) в России выглядит следующим образом: Краснодарский край – 9,3%, Белгородская область – 8,5%, Ростовская область – 6,5%, Омская область – 4,3%, Республика Татарстан – 3,8%.

С 2006 по 2009 год произошло заметное изменение региональной структуры российского производства свинины (в парном весе). За этот период доля предприятий Белгородской области превысила 22%; Омской области подошла к 6%; Московской области и Краснодарского края составили по 5% каждая. Воронежская область и Удмуртская Республика выпускают продукции в размере 8,7% от общероссийского производства свинины.

Мясо-портал

Hame не удалось защитить в РФ свой бренд

Крупнейшему чешскому производителю продуктов питания Hame не удалось защитить в России свой бренд.

Компания обвинила подмосковного производителя «Рузком» в выпуске паштетов под схожим до степени смешения брендом «Наше», однако суд полностью отказал чехам в иске. Тем не менее Hame настроена решительно и готова дойти до европейского суда в Брюсселе.

В марте Hame обратилась в Арбитражный суд Московской области с иском к компании «Рузком» и принадлежащему ей Лыткаринскому мясоперерабатывающему комбинату. Чешская компания потребовала от ответчиков изъять из оборота и уничтожить всю продукцию, выпущенную под товарным знаком «Наше», схожим до степени смешения с продукцией Hame. Кроме того, истец потребовал взыскать компенсацию в размере 8,25 млн руб.

В конце июля арбитражный суд полностью отказал в иске чешской компании. «Мы в шоке от этого решения, – заявила **юрист российского подразделения Hame – компании «Хаме Фудс» Виктория Крошкина**. – Компания предоставила в суд опрос общественного мнения и две экспертизы, которые показали, что «Рузком» в лице Лыткаринского мясокомбината полностью копирует торговую марку Hame. Однако

суд вынес решение, основываясь на экспертизе «Рузкома», в которой утверждается, что смешения знаков нет. Мы настаивали на проведении повторной экспертизы, но суд отклонил ходатайство. Мы настроены решительно и если в Москве не найдем защиты своих прав, то дойдем до европейского суда».

В свою очередь **юрист «Рузкома» Александр Пакин** удовлетворен решением арбитражного суда. Судья действительно основывалась на решении эксперта, предложенного «Рузкомом», подтверждает он. «Этот эксперт был предупрежден об уголовной ответственности за дачу заведомо недостоверного заключения, поэтому у судьи не было оснований не доверять ему, – объясняет Пакин. – Экспертизы, что предоставила "Хаме Фудс", не могли быть приобщены к делу в качестве доказательств, поскольку судья не назначала этих экспертов для проведения оценки. Многие подобные дела доходят до высшей инстанции, и, вероятно, этот процесс затянется не на один год».

В компании «Рузком» рассказали, что используемый бренд «Наше новое качество» был разработан несколько лет назад. В прошлом году компания подала документы в Роспатент для регистрации обозначения. «Пока мы не до конца понимаем суть претензий. Но если чешская компания подала иск в суд, значит, у нее были на то основания», – заявил представитель подмосковной компании.

foodmonitor.ru

Турция займется грузинским скотом

Грузино-турецкая компания построит животноводческую ферму. По информации из министерства экономики Аджарии, «Нусрет Джорджиа» уже приобрела часть земли – прилегающие к деревне Кведа Ачква территории – в собственность за 37 тыс. лари.

Согласно оформленному договору между правительством Аджарии и инвестором, с момента проведенного аукциона инвестор обязан в течение 12 месяцев построить ферму современного типа, для чего понадобятся вложения в 150 тыс. лари, занять не менее 6 граждан и такой профиль сохранить не менее чем на 5 лет.

Животноводческая ферма «Нусрет Джорджиа» в основном будет ориентирована на выращивание крупного рогатого скота и продажу мяса.

georgiatimes.info

Соглашение «Продуктов Питания» и «Мираторг-Конкордия»

Компания «Продукты Питания», крупнейший российский производитель замороженной продукции под торговыми марками «Золотой Петушок» и «Домашняя Сказка», и Агропромышленный холдинг «Мираторг-Конкордия» объявили о заключении договора по выпуску продукции под TM Gurmama и Willma на производственных линиях компании «Продукты Питания» по заказу АПК «Мираторг».

Это связано с тем, что произошедший 11 июня 2010 года серьезный пожар на заводе «Конкордия» в Калининграде уничтожил практически полностью производственный комплекс предприятия. По словам **гендиректора «Конкордии» Владимира Полторака**, общая сумма ущерба превысила 3 млрд руб., однако выплаты по заключенному с «ВСК» стра-

ховому договору должны полностью покрыть понесенные убытки. При восстановлении производства планируется использовать те же строительные технологии, что и раньше.

Выход из данной ситуации найден благодаря профессиональному и деловому подходу обеих компаний к решению проблемы и с учетом глобальных целей развития Калининградской мясоперерабатывающей промышленности. Руководством обеих компаний принято решение о сотрудничестве.

После полного согласования контрактной схемы и подписания всех соответствующих документов «Продукты Питания» начнут выпускать продукцию под TM Gurmama и Willma на своих мощностях. Договор не регламентирован жесткими временными рамками и рассчитан на период не менее чем 12 месяцев – срок, за который

«Мираторг» восстановит выпуск мясных полуфабрикатов.

Мощности производственного комплекса «Продуктов Питания» в Калининграде позволяют выпускать 13 тыс. тонн продукции в месяц, так что взятые обязательства по выпуску дополнительных объемов и по торговым соглашениям перед партнерами и заказчиками компания реализует полностью.

По оценке руководства «Продуктов Питания» данное сотрудничество – это новый нестандартный деловой опыт, который позитивно скажется на бизнесе компании и не повлияет на сильные рыночные позиции ТМ «Золотой Петушок» и «Домашняя Сказка». Более того – позволит сохранить стабильные позиции мясоперерабатывающей отрасли Калининградской области и на рынке замороженных полуфабрикатов в России.

По сообщению компании «Продукты Питания»

МИРАТОРГ
агропромышленный холдинг

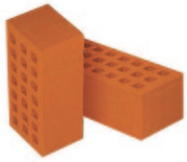
Мираторг: все включено

В планы развития производства холдингом «Мираторг» на 2011-2012 годы включено строительство завода по переработке сои.

Российский агропромышленный холдинг «Мираторг» намерен к концу 2012 года увеличить количество свинокомплексов с 10 до 19 объектов, общая производственная мощность которых достигнет уровня более 2,1 млн голов, или около 250 тыс. тонн свинины в живом весе, говорится в отчете компании по итогам 2009 года. Естественно, что строительство животноводческих комплексов влечет за собой и развитие кормового производства.

В планы развития производства холдингом комбикормов на 2011-2012 года включено и строительство завода по переработке сои мощностью 110 тыс. тонн бобов в год и предприятия по производству премиксов, особо питательные кормовые добавки, мощностью 10 тыс. тонн в год с возможностью быстрого расширения до 20 тыс. тонн в год. Первый завод планируется сдать в эксплуатацию в июле 2011 года, запуск второго намечен на 2012 год.

Также в 2009 году «Мираторг» приступил к строительству второго комбикормового завода в Белгородской области с проектной мощностью 360 тыс. тонн и объемом единовременного хранения 90 тыс. тонн. Элеватор предприятия будет сдан в эксплуатацию в июне 2010 года, а полный запуск производства запланирован на февраль 2011 года. С учетом уже имеющегося предприятия ЗАО «Белком» мощностью 270 тыс. тонн холдинг практически полностью сможет обеспечить свои текущие потребности в комбикормах, общий объем которых к 2011 году составит 720 тыс. тонн в год, отмечается в отчете.



Также в отчете добавляется, что посевные площади холдинга в 2009 году увеличились более чем на 12% и составили 91,8 тыс. га.

Общий объем вложений холдинга в свиноводство составляет сегодня более 15 млрд руб. при общем объеме завершенных инвестиций во все сегменты бизнеса более 35 млрд руб.

Soyanews

В Коми появится цех по глубокой переработке оленины

Первый заместитель министра сельского хозяйства Коми Алексей Буткин с рабочей поездкой посетил Инту. Целью поездки было обсуждение плана модернизации «Птицефабрики «Интинская».

В течение трех лет предприятие намерено определить и закрепить границы оленьих пастбищ и путей миграции оленьих стад, уточнить объемы кормовой базы на пастбищах, построить корали и фактории на путях кочевий оленеводов. Кроме того, в планах – строительство модульного комплекса убоя оленей на 160 голов в смену, а также техническое переоснащение ряда цехов по переработке мяса и отходов. Два забойных пункта планируется открыть в Инте и селе Петрунь, цех по глубокой переработке оленины – в Инте.

«Поскольку правительство Коми намерено активно поддерживать не только сельхозпроизводство, но и глубокую переработку сырья, Минсельхоз республики разработал программу по развитию переработки мяса и молока в регионе, ведущее место в ней занимает птицефабрика «Интинская», – отметил Алексей Буткин. – Ее реализация будет зависеть от того, внесут ли изменения в республиканский бюджет на сентябрьской сессии». План рассчитан на 2010-2012 годы, но уже в четвертом квартале этого года птицефабрика планирует закупить оборудование для переработки отходов, которые впоследствии могут использоваться как корм для птиц. Кроме того, будет приобретена морозильная камера для мяса, заготовленного осенью, – раньше оно замораживалось естественным способом, что затрудняло проведение глубокой заморозки. Стоимость проекта составляет 84,5 млн. руб.

КомиИнформ

Колбаса из вареных детей

В Башкирии на прилавках появилась колбаса из «вареных детей». Это стало последствием грамматической ошибки, сделанной на местном заводе колбасных изделий. В настоящее время предприятие пытается найти виновных и исправить последствия курьеза.

Вся продукция, произведенная в Башкирии, по местным законам имеет этикетки на двух языках – русском и башкирском. Поскольку русским все местные жители владеют более-менее удовлетворительно, то с ним на колбасной этикетке все в порядке. Колбаса сорта «Ням-ням» называется «Вареная для детей». На башкирском языке эти слова звучат как «Балалар осон бешерелген». В попавшей на прилавке колбасе слово «осон» пропущено, и в итоге получилось «Балалар бешерелген» – «Вареные дети». По словам продавцов, владеющие языком покупатели в шоке от такого названия.

На выпустившем колбасу Уфимском заводе колбасных изделий сообщили, что в курсе данной проблемы и пытаются выяснить причины появления опечатки. Что касается изъятия «неправильной» колбасы, то здесь представители завода затруднились дать какие-то комментарии.

YTPO.ru

На долю лидера производства баранины приходится 4,2% рынка

По данным исследования «Рынок баранины: итоги 2009 года и прогноз на 2010-2011 годы» компании Intesco Research Group, наибольшая доля в российском производстве баранины (в парном весе) принадлежит его лидеру – «СПК имени Амет-хана Султана» и составляет 4,2% от общероссийского производства.

Вторым по величине производителем является «Пушкинский Мясной Двор», на долю которого приходится 2,2%. Третье место занимает «МОС-ЭТ», обеспечивающий 2,0% производства. Остальные 41 крупные отечественные предприятия обеспечивают 87,5% совокупного объема российского производства баранины (в парном весе).

Крупнейшими импортерами баранины в Россию является Австралия. Кроме того мясо в Россию завозят Новая Зеландия и Уругвай, а также Молдова и Казахстан. В 2009 году больше всего баранины в страну ввезла Австралия: объем поставок превысил 6 тыс. тонн. Данный показатель более чем в 3 раза выше объемов импорта из Новой Зеландии и Уругвая, которые составили 1,7 тыс. тонн и 1,6 тыс. тонн соответственно.

В структуре российского импорта баранины на долю Австралии приходится 62%. Доли Уругвая и Новой Зеландии приблизительно равны и оцениваются в 16-18% каждая. В стоимостном выражении доля Австралии несколько ниже, чем в натуральном, и составляет 56% всего российского импорта баранины. При этом доля Новой Зеландии, напротив, выше и оценивается в 29%.

РБК

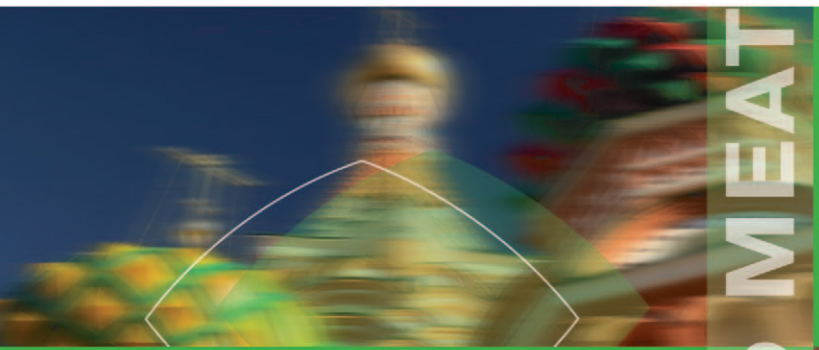
МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФОРУМ

Международная выставка
VIV RUSSIA

Международная выставка
КУРИНЫЙ КОРОЛЬ

Международная выставка
МЯСНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

Международная выставка
ИНДУСТРИЯ ХОЛОДА



FEED to MEAT

Международный форум инновационных технологий и перспективных разработок «ОТ ПОЛЯ ДО ПРИЛАВКА» для мясной и молочной индустрии

17-19 мая 2011 года

Москва, Крокус Экспо

- **VIV Латинская Америка / FIGAP**
  21-23 октября 2010, Мехико, Мексика
- **VIV Азия 2011**
  9-11 марта 2011, Бангкок, Таиланд
- **VIV Россия 2011**
  17-19 мая 2011, Москва, Россия
- **VIV Турция 2011**
  9-11 июня 2011, Стамбул, Турция

реклама

Организатор:
Асти Групп
выставочная компания

Тел.: +7 (495) 797-6914 • Факс: +7 (495) 797-6915
E-mail: info@meatindustry.ru
www.meatindustry.ru • www.viv.net

Organized by:
vnu exhibitions europe

Автор: **Виктория Загоровская**

SFA-решение
проблем дистрибуторской сети

ABI PRODUCT – первый в России крупный мясоперерабатывающий холдинг, который в 2008 году начал автоматизацию собственной дистрибуторской сети. Он входит в Группу компаний ABI GROUP, действующую на рынке страны с 1995 года и объединяющую пять разнопрофильных холдингов. Корпоративным (руководящим) центром группы является ЗАО «АБИ Групп», специалисты которого и выступили заказчиками внедрения SFA-системы (системы управления продажами) в холдинге ABI PRODUCT.

Сегодня этот процесс входит в завершающую стадию. О том, с какими особенностями автоматизации торговли сталкивается производитель мясопродуктов, рассказали участники проектной команды.

Антон Зарослов:

«Как правило, иностранные разработчики предлагают дорогостоящие программные комплексы, которые не учитывают специфику страны, в первую очередь ее географии и законодательства. Поэтому даже международные корпорации уровня Kraft Foods используют для автоматизации дистрибуторских сетей в России «местное» ПО».

Зачем все это?

Почему руководство компании решило внедрять систему автоматизации продаж? С этим вопросом мы обратились к **начальнику отдела управления проектами корпоративного центра ABI GROUP Антону Зарослову:**

– Все знают, что мясопродукты – товар скоропортящийся, поэтому их нужно распределять со складов как можно быстрее. И продавцы хотят, чтобы продукция поступила в торговую точку через несколько часов после оформления заказа. Но как обеспечить максимально сжатые сроки поставки, если весь рабочий день торговые агенты проводят на маршрутах, собирая заявки? Раньше «торговые» диктовали срочные заказы оператору базы данных по телефону. Но такой способ передачи информации увеличивает риск ошибок – ведь никто не отменял обрыв связи, плохой слух или неверно названное количество товара. Другой вариант – полевой сотрудник привозит заполненные заявки вечером в офис. Это удлиняет рабочий день оператора на время внесения заказов – вряд ли к радости последнего – и отодвигает отгрузки минимум на один рабочий день.

SFA-система, благодаря возможностям онлайн-заказа с помощью КПК, максимально ускоряет обмен данными.

Кроме того, автоматизация продаж облегчает контроль полевой работы торговых агентов. Мы знаем, что агенты любят упрощать себе жизнь: не появляться на маршруте, сокращать частоту и время посещений или вообще ограничиваться звонками.

И это проблема не только нашей компании: такое отношение полевого персонала к работе – своего рода профессиональная деформация. Региональные директора и заместители директоров по сбыту ABI PRODUCT большую часть времени проводят в центральном офисе и не могут постоянно и всецело контролировать деятельность торговых команд. С помощью SFA-системы мы передали функцию контроля программному комплексу, который позволил удаленно управлять деятельностью команды, оценивать и координировать ее действия, а также с помощью GPS отслеживать работу торговых представителей вплоть до каждого перемещения.

Что еще крайне важно: SFA-система ускоряет процесс сбора и консолидации нужной нам информации, например данных о продажах по регионам, рынкам сбыта, позволяя своевременно получать качественную аналитику.

Мы – первые «в мясе», кто начал столь глобальный проект. Конечно, были компании, которые закрывали с помощью IT-решений какие-то отдельные задачи. Но чтобы производитель сам автоматизировал дистрибуцию, и не только передачу заказа, но и множество других направлений – контроль, постановку задач, централизованный сбор данных, – такого в России еще не было. Поэтому первое, что мы сделали, приняв решение об автоматизации, – разработали задание на проектирование. В результате появился документ, который подробно описывает весь необходимый функционал, все наши «хотелки». После того как задание было готово, начались поиски поставщика SFA-системы.

Западные SFA-решения в России приживаются с трудом. Как правило, иностранные разработчики предлагают дорогостоящие программные комплексы, которые не учитывают специфику страны, в первую очередь ее географии и законодательства. Поэтому даже международные корпорации уровня Kraft Foods используют для автоматизации дистрибуторских сетей в России «местное» ПО.

Проектная команда провела закрытый тендер среди российских поставщиков систем автоматизации торговли. Поскольку победителей оказалось двое, руководство компании решилось на нестандартный ход: провести параллельные «пилоты» для проверки компетенции и способностей поставщиков. В конце 2008 года на базе нашего дистрибутора во Владимире одновременно проходило внедрение двух систем автоматизации торговли. Я постоянно находился рядом с «внедренцами», наблюдал за работой и изучал все этапы – от предпроектного обследования до запуска торговой команды. В результате мы выбрали программно-аппаратный комплекс «ST – Мобильная торговля. Чикаго», разработанный ГК «Системные Технологии».

Алексей Боррото-Якубовский:

«С "ST – Мобильная торговля" у менеджера появляется эффективный инструмент контроля работы агента – в каждой торговой точке происходит фиксация времени и GPS-координат начала и окончания работы, выполнения всех основных операций».

Просто нажми на кнопку!

О том, что включает в себя SFA-система и что такое «Чикаго», рассказал **представитель компании-разработчика Алексей Боррото-Якубовский:**

– Система состоит из мобильной («ST – Мобильная торговля») и офисной частей («ST-Чикаго»). Задача мобильной части, реализованной на базе КПК, максимально облегчить работу торгового агента на маршруте. Все, что можно сделать без участия сотрудника, делается в программе автоматически. Это позволяет практически исключить ошибки при работе «в полях».

При сборе предварительных заказов принципиальное значение имеет оперативность их доставки, которая в конечном счете повышает доходность бизнеса и формирует лояльность клиентов. Для этого в «ST – Мобильная торговля» реализована возможность онлайн-заказа. Агент может не только зарезервировать товар на складе, но и получить обратно актуальные складские остатки. Это позволяет ускорить ввод заказов в систему, сократить количество операторов и минимизировать ошибки, неизбежно возникающие при ручном вводе данных. SFA-система позволяет торговым компаниям обеспечивать стабильно высокое качество обслуживания точек. Причем оно не зависит от качеств самих агентов: им достаточно правильно нажимать на кнопки – система путем предусмотренных в ней сценариев позволит агенту «не забыть» выполнить действия, необходимые для обеспечения заданного уровня обслуживания.

С «ST – Мобильная торговля» у менеджера появляется эффективный инструмент контроля работы агента – в каждой торговой точке происходит фиксация времени и GPS-координат начала и окончания работы, выполнения всех основных операций. Здесь также реализован интеллектуальный контроль операций агента, с учетом предоставленных ему прав, истории взаимоотношений с конкретным клиентом, отсрочек, финансовых лимитов и т. п.

Основные функции офисной части, или «ST-Чикаго», – автоматизация процесса сбора данных от КПК, дистрибуторов/филиалов и консолидация этих данных в центральном офисе (отгрузки товара в торговые точки, остатки товаров на складах дистрибутора, дебиторская задолженность и др.). В «ST-Чикаго» реализован комплексный многомерный анализ накопленных данных (OLAP), веб-отчетность для менеджмента и, конечно, GPS-контроль торговых представителей на маршруте.

«ST-Чикаго» задумана как специализированная учетная система (УС) и представляет собой автоматизированную систему планирования, исполнения, контроля и анализа активностей торговых бизнес-процессов. «ST-Чикаго» учитывает все, что нужно для поддержания этих бизнес-процессов, при этом не дублируя тех функций, которые обычно реализованы в стандартных системах – чтобы избежать двойного учета.

Очевидно, что бизнес-модели разных компаний отличаются друг от друга, и именно особый подход позволяет занять лидирующее положение на рынке. Потому от поставщика SFA-систем прежде всего требуется в оговоренные сроки обеспечить необходимые конкретной компании доработки функционала, которые в нашем случае связаны со спецификой торговли мясопродуктами.

Одна из очевидных особенностей работы с мясопродуктами: заказ осуществляется в зрительно осязаемых единицах, понятных продавцу и конечному покупателю (в палках, батонах, ящиках), а стоимость и учет продуктов для отслеживания бизнес-процессов – и в торговой точке, и у дистрибутора, и у производителя – ведется в килограммах. Сделанная для ABI PRODUCT доработка «ST-Чикаго» автоматически конвертирует единицы в килограммы и наоборот, что об-

Все, что можно сделать без участия сотрудника, делается в программе автоматически. Это позволяет практически исключить ошибки при работе

Несоблюдение стандартов выкладки мясной продукции может привести к падению уровня продаж. Поэтому в КПК торгового представителя имеется эталонная планограмма, с которой он может сверяться

В «ST-Чикаго» реализован комплексный многомерный анализ накопленных данных, веб-отчетность для менеджмента и, конечно, GPS-контроль торговых представителей на маршруте

легчает торговый и складской учет, увеличивает скорость и качество оформления заказа.

Предприятия, входящие в ABI PRODUCT, производят замороженные полуфабрикаты и мясоколбасную продукцию, условия хранения которых различны, и дистрибуторы, которые ведут данные товарные группы, как правило, тоже разные. Для того чтобы агент мог принять в торговой точке заказ, как на колбасу, так и на заморозку, а затем отправить их разным дистрибуторам, в SFA-системе есть специальная возможность «переводного заказа». При этом на КПК у агента есть информация (номенклатура, остатки, взаиморасчеты и пр.) в разрезе каждого дистрибутора. Подобной функцией часто пользуются штатные торговые агенты производителей.

Несоблюдение стандартов выкладки мясной продукции может привести к падению уровня продаж. Поэтому в КПК торгового представителя имеется эталонная планограмма, с которой он может сверяться, а возможность фотоотчета позволяет своевременно передавать информацию о нарушениях менеджерам.

Быть первопроходцем

Подводя итоги реализации проекта, Антон Зарослов отмечает, что SFA решает все поставленные перед ней задачи, однако потенциал системы пока используется не полностью.

– Основа – передача заявок, GPS-контроль, отчетная часть и т. д. – уже работает, проект находится на финальной стадии, осталось подключить несколько дистрибуторов. Но встраивание в устоявшиеся бизнес-процессы всегда происходит «со скрипом». Сначала мы погнались за сроками. У нас были наполеоновские планы: подключать нового дистрибутора каждую неделю.

За полтора года (2008-2009) мы выполнили большой объем работ: от формирования своих потребностей в автоматизации до собственно внедрения комплекса на всех основных дистрибуторах, и теперь перешли на более спокойный темп. Сейчас основное внимание проектная команда уделяет стандартизации бизнес-процессов и внедрению нового функционала, постепенно подключая оставшиеся площадки. Перед этим мы тщательно подготавливаем и автоматизируем их с учетом накопленного опыта, после тонкой административной работы. Проектом уже охвачено более 20 регионов, где работают наши торговые команды, общее количество сотрудников, использующих систему, превысило 300 человек. МС

TÜYAP
www.tuyap.com.tr

PACKAGING MANUFACTURERS ASSOCIATION
Ассоциация производителей упаковочной индустрии
www.ambalaj.org.tr

The World's Packaging Meets in İstanbul at Europe's Biggest Annual Packaging Fair

Мировая индустрия упаковки встречается на самой крупной в Европе ежегодно проводимой выставке

İSTANBUL / Стамбул

ufi Approved Event — The Global Association of the Exhibition Industry / Всемирная ассоциация выставочной индустрии

PACKAGING 2010
Упаковка 2010

16th International Packaging Industry Fair
16-ая Международная выставка упаковочной индустрии

16 - 19 September / сентября 2010

реклама

For online Invitation
Приглашение он-лайн

www.packagingfair.com

KOSGEB Supported By При поддержке

COPE

İFYD Member TURKISH FAIR ORGANIZERS ASSOCIATION

TÜYAP FAIRS INC. FAIR AREA - HEAD OFFICE / Компания «ТЮЯП - Организация выставок» / Выставочный комплекс и центральный офис

Tüyap Fair Convention and Congress Center
Выставочный и конгресс-центр «ТЮЯП»
34522, Büyükçekmece
İstanbul, Turkey - Турция
Phone / Тел. :+90 212 867 11 00
867 12 00
Fax / Факс : +90 212 886 93 59
www.tuyap.com.tr

E-mail :
Domestic Sales/Продажи площадей в Турции
yurticisatis@tuyap.com.tr
Overseas Sales/Продажи площадей иностранным компаниям
sales@tuyap.com.tr
Advertisement Sales/Продажа рекламных носителей
reklamsatis@tuyap.com.tr
Overseas Fairs/Выставки за рубежом
tuyapoverseas@tuyap.com.tr
Project Promotion/Реклама проекта
tanitim@tuyap.com.tr
Fair Area / Выставочный комплекс
fairarea@tuyap.com.tr

OVERSEAS OFFICES OF TÜYAP / ОФИСЫ КОМПАНИИ «ТЮЯП» ЗА РУБЕЖОМ

E-mail :
Tüyap Moscow / ТЮЯП Москва
tuyapmoscow@tuyap.com.tr
Tüyap Sofia / ТЮЯП София
tuyapsofia@tuyap.com.tr
Tüyap Aleppo / ТЮЯП Халеб
tuyapaleppo@tuyap.com.tr
Tüyap Tbilisi / ТЮЯП Тбилиси
tuyapgeorgia@tuyap.com.tr
Tüyap Tehran / ТЮЯП Тегеран
tuyaptehran@tuyap.com.tr
Tüyap Skopje / ТЮЯП Скопье
tuyapskopje@tuyap.com.tr

INFORMATION / Информация

For further information please contact
Для получения более подробной информации
arzutursun@tuyap.com.tr
zeynepozdagdeviren@tuyap.com.tr
tuyapmoscow@tuyap.com.tr

TÜYAP İstanbul

Tüyap Fair Convention and Congress Center
Выставочный и конгресс-центр «ТЮЯП»
Büyükçekmece, İstanbul, Turkey / Турция

THIS FAIR IS HELD UPON THE AUTHORIZATION OF THE UNION OF CHAMBERS ANDCOMMODITY EXCHANGES OF TURKEY, IN ACCORDANCE WITH LAW NUMBER 5174.
ДАННАЯ ВЫСТАВКА ПРОВОДИТСЯ НА ОСНОВАНИИ ЗАКОНА 5174 С РАЗРЕШЕНИЯ СОЮЗА ПАЛАТ И БИРЖ ТУРЦИИ

Беседовала: **Виктория Загоровская**

Гость: **Андрей Ерофеев,**
начальник Управления страхования грузов ОСАО «Ингосстрах»

С ответственностью за все риски

Исходя из специфики естественных свойств и качеств мясной продукции, а также условий перевозки наиболее типичными являются страховые случаи, связанные с порчей груза, потерей качества вследствие изменения температурного режима, дефростации, загрязнения, приобретения во время перевозки несвойственных запахов. Кроме того, как показывает опыт ***начальника Управления страхования грузов ОСАО «Ингосстрах» Андрея Ерофеева****, широко распространены убытки в результате хищения, грабежа и разбойного нападения, что объясняется возможностями быстрой реализации товара.*

– Андрей Борисович, как повлиял кризисный год на объемы и структуру международных и внутрироссийских грузоперевозок в целом и мясных продуктов в частности?

– Экономический кризис, безусловно, оказал сильное негативное влияние на рынок грузоперевозок, прежде всего в плане уменьшения количественных объемов как внутрироссийских, так и внешнеторговых поставок. Так, в середине прошлого года, по данным РЖД, транспортировки по железной дороге внутри страны сократились на 22,7% по сравнению с докризисным периодом, а автомобильные перевозки уменьшились примерно на 30%.

Основными причинами данной тенденции являются падение производства и платежеспособного спроса на различные виды продуктов, товаров народного потребления, замораживание крупных торгово-коммерческих проектов и т. п.

В целом, с учетом основных групп товарной номенклатуры, сокращение объемов наблюдалось практически по всем категориям грузов за исключением углеводородов, в дальнейшем поставляемых на экспорт.

Внешнеторговый оборот в самый разгар кризиса (апрель-июнь 2009 года) снизился на 40-45% главным образом за счет падения средних цен экспортируемых товаров и уменьшения физических объемов импорта. В целом, прошлогоднее существенное сокращение совокупного грузооборота особенно остро дало о себе знать в области транспортировок оборудования, металлов и металлургической продукции, легковых автомобилей.

Подобная ситуация была типичной и для сегмента логистики, связанного с поставками мяса и мясных продуктов. Объем как импортных, так и внутрироссийских отгрузок различными видами транспорта снизился примерно на 31%.

Негативные тенденции в рамках транспортного сектора экономики отразились также на рынке страхования грузов, который в ушедшем году характеризовался прежде всего существенным снижением сборов премии, отказом от страхования или значительной оптимизацией страховых расходов со стороны абсолютного большинства субъектов торгово-экономической и производственной деятельности.

Падение рынка в прошлом году по сравнению с 2008 годом составило около 12%, а общий объем собранной страховщиками премии – 15,5 млрд руб. Согласно статистическим данным различных СМИ, в докризисный период страхованием было охвачено 20-25% отечественных грузоперевозок, а в 2009 году эта цифра сократилась минимум на 10-20%.

Отмечу, что в целом объем подлежащих страхованию российских грузоперевозок по сравнению с аналогичными показателями наиболее развитых стран ЕС и США несравнимо мал, поскольку в зарубежных государствах застраховано в среднем 90% перевозимых товаров.

– Какие тенденции мясного рынка отразились на работе страховых компаний и условиях их договоров?

– Снижение объемов импорта, уменьшение квот на ввоз зарубежной продукции, отказ от реализации новых проектов привели к сокращению сбора премии в данном сегменте.

В период кризиса особую актуальность для грузовладельцев приобрел вопрос оптимизации расходов на страхование, в связи с чем многие из них, не отказываясь от приобретения полиса, идут на существенное сужение условий, введение франшиз и т. д. Однако чаще всего клиент старается заставить страховщика пойти на значительное снижение тарифа без изменения страхового покрытия, мотивируя это наличием более выгодных предложений от конкурентов.

Лидеры в области страхования грузов на конец первого квартала 2010 года (по данным ФССН).

СТРАХОВАНИЕ ГРУЗОВ	Сборы 2009 года, тыс. руб.	Сборы 1 кв. 2010 года, тыс. руб.	Выплаты 2009 года, тыс. руб.
Группа СОГАЗ	834 287	329 777	126 092
Группа ИНГОССТРАХ	671 270	216 595	220 983
Группа КАПИТАЛ	872 060	179 679	119 176
НИКА ПЛЮС	302 471	108 684	108
ПАРИ	326 747	82 867	48 778
Группа Росгосстрах	320 812	81 470	58 785
Группа РЕНЕССАНС	375 296	78 014	99 109
РУССКИЙ СТРАХОВОЙ ЦЕНТР	410 805	69 437	99 994

Неоправданный демпинг одновременно является и ключевой тенденцией и серьезнейшей проблемой рынка на сегодняшний день, которые обуславливаются запредельной конкуренцией среди его участников и нивелируют такие важнейшие критерии и принципы, как надежность, финансовая устойчивость страховщиков, качество оказываемых услуг.

– Что можно сказать об особенностях страхования перевозок мясной продукции, а также специфике тары для транспортировки?

– В большинстве случаев страхование перевозок мяса и мясной продукции осуществляется на максимально широких условиях «С ответственностью за все риски» с включением убытков от повреждения или гибели всего или части груза вследствие остановки рефмашины в результате поломки.

«Наиболее типичны случаи порчи мяса, потери качества вследствие изменения температурного режима, дефростации, загрязнения, приобретения несвойственных запахов. Распространены убытки в результате хищения, что объясняется возможностями быстрой реализации».

При страховании подобных отправок особое внимание следует уделять техническому состоянию транспортного средства, исправности рефрижератора, наличию надлежащим образом функционирующих электронных систем контроля и записи температуры груза при транспортировке. Существенную роль также играет информация о том, как товар погружен и размещен на транспортном средстве, кем и каким образом осуществляется контроль его погрузки/выгрузки и т. п.

Как добросовестный грузовладелец, так и страховщик заинтересованы в точном соблюдении сроков транспортировки, которые должны быть указаны в транспортных документах.

Вопросы относительно тары, а также свойств упаковки принадлежат к категории узкоспециальных, в отношении которых страховые компании полагаются на профессионализм производителей и импортеров, однако в то же время в качестве одного из основополагающих требований выдвигают условие о том, что упаковка принимаемого на страхование груза должна соответствовать существующим государственным или международным стандартам, быть в исправном со-

реклама

стоянии и предохранять товар от внешнего воздействия при перевозке.

– Как можно оценить вероятность гибели или повреждения товара и размер возможных потерь? Какие факторы говорят в пользу того, чтобы страховать груз, и какие наоборот?

– Для оценки предлагаемого риска страховщик должен располагать не только объективной и достаточной информацией о его деталях, но и необходимым опытом и знаниями, касающимися специфики страхования различных видов грузов. Существенную роль играют даже такие незначительные, на первый взгляд, характеристики, как квалификация конкретных операторов перевозки, независимых экспертов, привлеченных для контроля за количеством и качеством отправляемых и прибывших товаров, условия сдачи/приемки груза и др.

Также для более тщательной оценки вероятности наступления страховых случаев и возможных размеров убытков страховые компании подробно рассматривают предоставляемые клиентом транспортные, товаросопроводительные и финансовые документы: накладные, коносаменты, контракты купли-продажи, инвойсы, счета-фактуры и т. п.

В целом, принимая решение о страховании конкретной грузоперевозки, солидный страховщик старается с должным вниманием относиться не только к изучению особых свойств и качеств товара, его упаковки, но и ко всем существенным деталям организации перевозки, в числе которых следует особо выделить протяженность маршрута, длительность нахождения груза в пути, тип и технические характеристики используемого транспортного средства, сведения об экспедиторе/перевозчике, наличии охраны.

Вопрос о необходимости страхования, как правило, не стоит перед теми грузовладельцами, которые имеют положительный опыт сотрудничества со страховщиками, в том числе в области рассмотрения и урегулирования претензий по убыткам. Однако многие менеджеры даже достаточно крупных компаний до сих пор считают, что такие расходы не оправдывают себя, поскольку вероятность наступления страховых случаев, по их мнению, крайне незначительна. В данной ситуации остается лишь напомнить, что возможные финансовые последствия потерь, связанных с гибелью, повреждением, утратой груза, могут быть довольно существенными и многократно превысить размер премии, которую страхователь оплачивает страховой компании, приобретая при этом спокойствие и уверенность в успешной реализации конкретной торгово-коммерческой сделки.

Привлекательность страховой компании определяется не только оптимальными расценками, но также финансовой базой и сервисной инфраструктурой, позволяющей выполнять обязательства по защите имущественных интересов партнера.

– Сколько компаний сегодня занимается этим видом страхования в России? Назовите, пожалуйста, основных игроков. Дайте рекомендации мясопроизводителям: с кем из страховщиков сотрудничать при грузоперевозках и на какие нюансы партнерства стоит обратить внимание?

– Несмотря на отсутствие статистики, касающейся непосредственно рынка страхования перевозок мяса и мясной продукции, основываясь на общей информации по данному виду страхового бизнеса, можно сказать, что конкурентами «Ингосстраха» в рассматриваемом сегменте являются прежде всего компании, входящие в лидирующую группу: РОСНО, ПАРИ, РЕНЕССАНС-СТРАХОВАНИЕ, АЛЬФА-СТРАХОВАНИЕ, РОСГОССТРАХ и др.

При выборе страховщика, на наш взгляд, грузовладельцу следует тщательно сопоставить и проанализировать такие ключевые критерии, как надежность, качество, цена и оперативность предоставляемых услуг. Кроме того, с учетом значительной стоимости конкретной партии товара по одной отправке, которая для мяса и мясных продуктов, в особенности при морской транспортировке, может составлять до 20 млн долл. США, особое внимание следует обращать на наличие у страховщика надежной перестраховочной защиты, позволяющей полностью и своевременно возмещать крупные убытки, связанные с такими событиями, как гибель всего груза или оплата расходов и взносов по общей аварии.

В данном случае субъекты торгово-коммерческой деятельности в лице руководства и высшего менеджмента должны отчетливо понимать, что привлекательность страховой компании определяется не только оптимальными расценками, но также имеющейся у нее финансовой базой и сервисной инфраструктурой, позволяющей оперативно и в полном объеме выполнить все взятые на себя обязательства по защите имущественных интересов партнера. МС

БИЗНЕС САММИТ
RETAIL BUSINESS RUSSIA 2010

Помните о главном? Готовитесь к лучшему?

9 и 10 сентября, Москва
- 1000 ПЕРВЫХ. ВМЕСТЕ!
Саммит года в розничной индустрии:
Конгресс, Премия, Экспо, Конкурс
www.b2bcg.ru

BBCG, Ernst&Young, Pepsico, АКОРТ, Минпромторг, СНСР, ТПП РФ, World Retail Congress, РусБренд, АППТ, EDRA, Global Forum, ICSC, Green Building Russia, Global Retail Network

Реклама

Сепараторы для приготовления фарша

Французская компания Лима, имеющая полную линию сепараторов для приготовления фарша, специализируется на производстве сепараторов, устройств для обвалки мяса и вырезки жил в переработке домашней птицы и других видов мяса.

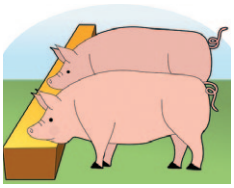
Ее производственная линия включает в себя двадцать запатентованных моделей, с производительностью в пределах от 440 до 26,5 тыс. фунтов (200 – 12 тыс. кг) в час и предназначенных для продукции четырех видов: сепараторы S-типа для механически отделяемого мелкорубленого мяса (MSM); устройства для обвалки мяса D-типа для мясного фарша; устройства для обвалки мяса DS-типа для мелкорубленого мяса и устройства вырезки жил DD-типа для получения мяса без жил.

Сырье подается в устройство в щадящем режиме при минимальном давлении, а медленная скорость вращения винта обеспечивает весьма небольшое повышение температуры. Все модели гигиенически безопасны и удобны в эксплуатации и могут поставляться в комплекте со специальным столом для разборки, который упрощает процедуру чистки сепаратора. Отделенное от костей мясо перемещается по трубе, что одновременно обеспечивает его защиту, так что дополнительный насос не нужен. Дополнительные опции устройств в сборе включают системы автоматической подачи и взвешивания, а также двухэтапную производственную операцию «обвалка мяса + сепаратор».

LIMA S.A.S.
456, route de Rosporden
Z.I. Guelen
29000 QUIMPER
FRANCE
Tel. : + 33 298 948 968
Fax : + 33 298 948 969
E-mail : lima@lima-France.com
www.lima-france.com

В Зауралье вырастят свиней по инновационной методике

В Зауралье планируют увеличить поголовье свиней за счет строительства модульных свинокомплексов. Первый из них будет построен в Частоозерском районе на базе мясоперерабатывающего предприятия.



Принцип работы модуля – содержание животных по замкнутому циклу. Процессы кормления, водоснабжения и поддержания микроклимата в помещениях автоматизированы и управляются робототехникой. Цена вопроса – 180 млн руб., срок возведения – 5-6 месяцев, срок окупаемости – 6-8 лет. Обслуживает комплекс всего шесть специалистов, а привес свиней в среднем достигает 850 г в сутки, на заключительной стадии – до 1,5 кг.

Как заявил губернатор Олег Богомолов, правительство региона готово не только поддержать идею, но и содействовать распространению опыта в других районах области.

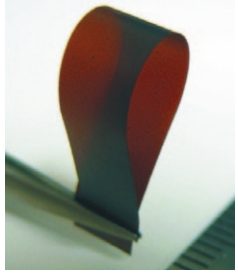
«Российская газета»

Антибактериальная бумага ищет применение

Китайские ученые обнаружили, что бумага из оксида графена обладает выраженными противобактериальными свойствами.

Оксид графена представляет собой лист оксида графита толщиной в одну молекулу. Этот наноматериал, напоминающий тонкую бумагу, обладает высокой прочностью. В настоящее время предпринимаются попытки найти ему применение в различных технологических отраслях.

Исследователи из Шанхайского института прикладной физики разработали простой метод получения листов оксида графена путем вакуумной фильтрации его суспензии. Затем они попытались вырастить на поверхности этих листов культуры бактерий (кишечной палочки) и человеческих клеток. Выяснилось, что бактерии не могут размножаться на оксиде графена.



При этом на клетки человека материал практически не влияет. По мнению китайских ученых, такие свойства бумаги позволят применять ее в качестве бактерицидных пластырей, упаковки пищевых продуктов, дезодорирующей выстилки обуви и многого другого.

unipack.ru

Пищевые добавки для детского питания

В этом году в сфере детского питания в России произошло значительное событие: были сертифицированы новые пищевые добавки для детской мясной продукции, разработанные совместно со специалистами мясокомбината «Велес».

В конце июля в Кургане состоялся международный семинар по пищевым добавкам для производителей продуктов питания. Уже четвертый год подряд проводит его крупнейший поставщик пищевых добавок в России «Могунция-Интеррус» на базе предприятия «Велес». На семинар приехали эксперты в области производства пищевых добавок, а также пищевики из Германии, Польши, Белоруссии.

Главный технолог компании «Могунция-Интеррус» рассказала о новинках для колбасных изделий, которые не только улучшают вкус продукта, его «кусаемость», но и содержат важные микроэлементы.

Мясокомбинат «Велес» не первый год плодотворно сотрудничает с фирмой «Могунция-Интеррус». Результатом стала разработка новых пищевых добавок в «колбаски детские».

«Речь идет о большой программе, в которой участвовали "Велес", "Могунция" и лаборатория детского питания Всероссийского научно-исследовательского института мясной промышленности, – говорит **генеральный директор «Могунция-Интеррус» Вадим Пряничников**. – Были созданы оригинальные пищевые добавки, включающие в себя кальций и витамины в соотношениях, необходимых растущему организму детей».

Внимание к продукции для детского питания в нашей стране всегда было пристальным. Но слова «пищевые добавки» у простого потребителя подчас вызывают приступ дрожи. «Отношение запуганных некоторыми телепередачами покупателей к пищевым добавкам необходимо менять. Соль и перец, например, тоже пищевые добавки – они добавляются для вкуса. Часто ругают нитрит натрия, но он предназначен, чтобы уничтожать патогенную микрофлору в мясосырье, и используется давным-давно, – отмечает **директор ООО «Велес» Александр Ильтяков**. – Пищевые добавки могут и должны быть качественными и полезными».

«Семинар показал, как далеко вперед ушла технологическая мысль. Как оказалось, тот негатив, который был в России от того, что продукты дорогие и некачественные, уходит. Теперь мы переходим к производству высококачественных продуктов за счет применения натуральных добавок и технических решений, которые позволяют получать продукты "зеленой линии"», – говорит **Геннадий Косьянов, заведующий кафедрой технологии мясных и рыбных продуктов Краснодарского государственного технологического университета**.

Ученые во всем мире приходят к выводу, что продукты стали более качественными, чем это было несколько лет назад: появились совершенно другие технологические приемы обработки сырья, новый продукт «рождается» не эмпирическим путем, а конструируется, моделируется с помощью специальных программ.

www.kurgan.ru

Bemis запускает производство пленки FreshCase

Компания Bemis получила все разрешающие документы на продажу пленки FreshCase, предназначенной для упаковки свежего мяса.

Продукт одобрили главные американские надзорные ведомства – Управление по контролю за пищевыми продуктами и фармацевтическими средствами FDA и Департамент сельского хозяйства USDA.

Bemis FreshCase представляет собой вакуумную упаковку для свежего мяса, которая позволяет дольше сохранять продукт свежим по сравнению с другими типами упаковки. Кроме того, FreshCase снижает объем отходов, а на ее производство требуется меньше сырья, чем на изготовление других форматов упаковки, что, в свою очередь, удешевляет процесс транспортировки продуктов и экономит пространство на полках магазинов и в морозильных камерах бытовых холодильников.

Промышленное производство инновационной пленки FreshCase начнется в ближайшее время на

существующих производственных мощностях Bemis. Первые доходы от продажи компания рассчитывает получить в 2011 году.

upakovano.ru

Упаковочная технология с зип-клапаном

Американская компания Land O'Frost, занимающаяся производством мясных деликатесов, продолжает совершенствовать упаковку для своих продуктов. Она запускает новую технологию с зип-клапаном для упаковки весом 1 фунт.

Прошлым летом компания уже расширила ассортимент упаковок с зип-клапаном Zip-Pak DoubleZip для линейки Premium, Deli Shaved, Canadian Bacon, Bistro Favorites и Sub Sandwich Kit.

По словам **вице-президента по маркетингу Land O'Frost Стефана Уильямса**, запуск серии мясных деликатесов в новую упаковку тогда позволил сократить потребление энергии, размер углеродного следа и уменьшить объем бытовых отходов.

Отмечается, что пакеты DoubleZip препятствуют попаданию внутрь кислорода и продлевают срок годности продукта.

upakovano.ru

Незапотевающее покрытие для пищевой упаковки

Американская компания Aqua Based Technologies (подразделение ADM Tronics) представила новое незапотевающее покрытие для пищевой упаковки.

Покрытие AquaCote Anti-Fog 7000 является биоразлагаемым и обладает высокой масло- и жироустойчивостью. Технология на водной основе была разработана как альтернатива технологии создания покрытий «антифог» с применением растворителей. Покрытие не содержит летучих органических соединений и веществ, разрушающих озоновый слой.

В компании сообщили, что новинку можно использовать в пленках для упаковки пищевых контейнеров с замороженными продуктами питания или любыми другими, для которых нужна незапотевающая упаковка.

unipack.ru

Газоанализатор с программируемым процессом измерения

Производитель газового оборудования WITT начинает поставлять газоанализатор класса «премиум» «MAPY 4.0» в новой версии, позволяющей стандартизировать и оптимизировать процесс контроля.

Новая функция дает возможность программировать процесс контроля защитной атмосферы в упаковках с пищевыми продуктами. Это позволяет производителю обеспечить стандартную процедуру контроля и получить правильные результаты измерений даже в тех случаях, когда контроль выполняется неопытным или часто меняющимся персоналом. Руководитель отдела контроля качества может определить, какие именно данные контролер должен вводить в обязательном порядке. При этом прибор поочередно запрашивает, например, фамилию контролера, наименование продукта, номер упаковочной линии и номер партии. Ввод запрошенных данных осуществляется с помощью сканера штрихового кода или сенсорной панели. Измерение может проводиться только после ввода всех данных. В результате отдел контроля качества получает полную и унифицированную документацию. Кроме того, руководитель отдела имеет возможность задать минимальное количество измерений для определенного продукта.

По сообщению компании

В Тербунах начнут производить премиксы

В ОЭЗ регионального уровня «Тербуны», созданной по инициативе главы Липецкой области Олега Королева, будет построено предприятие по производству белково-витаминных минеральных концентратов и премиксов (добавок) для кормов сельскохозяйственных животных.

Ввод комплекса в эксплуатацию планируется в конце 2010 года. Проект реализует «Липецкий пре-

ПРОДЛЕНИЕ СРОКОВ ГОДНОСТИ МЯСА И МЯСОПРОДУКТОВ

КОМПЛЕКСНАЯ ПИЩЕВАЯ ДОБАВКА "ПРАМ"
И УПАКОВКА НА ЕЁ ОСНОВЕ ПОЗВОЛЯЮТ:

- УВЕЛИЧИТЬ СРОКИ ХРАНЕНИЯ ПИЩЕВОЙ ПРОДУКЦИИ
- СОХРАНИТЬ СВЕЖЕСТЬ ПРИ ДЛИТЕЛЬНОМ ХРАНЕНИИ
- СНИЗИТЬ ПОТЕРИ ИЗ-ЗА МИКРОБНОЙ ПОРЧИ
- СОХРАНИТЬ ВЛАЖНОСТЬ И АРОМАТ ПРОДУКЦИИ
- СНИЗИТЬ ПОТЕРИ ИЗ-ЗА СУБЛИМАЦИИ
- ПОВЫСИТЬ КАЧЕСТВО ЗАМОРОЖЕННОГО МЯСА ЗА СЧЁТ КРИОПРОТЕКТОРНОГО ЭФФЕКТА

НПП ООО "СПЕКТРОПЛАСТ"
111123, г. Москва, ул. 2-я Владимирская, 11

19 91

тел./факс: (495) 305-43-70, 304-02-57
e-mail: info@splast.ru, www.splast.ru

реклама

миксный завод». Объем инвестиций оценивается на уровне 115 млн руб. При этом около 70 млн руб. компания уже освоила в ходе приобретения оборудования.

По прогнозам предприятие будет выпускать белково-витаминных концентратов – 12,32 тыс. тонн в год, премиксов – 3,08 тыс. тонн в год.

unipack.ru

Перевозить продукты станет удобнее

Сотрудники ПГУПСа совместно с коллегами из Санкт-Петербургского государственного политехнического университета ведут разработку озоновых устройств и технологий, которые помогут решить проблемы, связанные с транспортировкой сельхозпродукции.

Об этом сообщил **заведующий кафедрой «Теоретические основы электротехники» ПГУПСа Константин Ким**.

Эксплуатирующиеся сейчас на железных дорогах контейнеры не имеют систем обеспечения необходимых условий для длительного хранения сельскохозяйственной продукции. Это сокращает сроки ее реализации и может вызвать микробное заражение продуктов.

Озон является одним из самых сильных антимикробных средств. Обладая исключительно высокой окислительной способностью, он быстро и эффективно подавляет развитие микроорганизмов. А технологии его применения – экологически чистые, ведь после обработки им продуктов не требуется их последующая дегазация. Ученые установили, что озонирование клубней картофеля позволяет не только сохранить его пищевую ценность, но и предотвратить порчу продукта. Например, для предотвращения развития фитофтороза достаточно 6-10-часовой обработки клубней. При этом в них не происходят глубокие необратимые изменения, а вот уровень микробной обсемененности картофеля снижается более чем в 200 раз при сохранении качества.

Столь же высокая эффективность данной технологии отмечена при хранении моркови, капусты, винограда и яблок. Озон уже с успехом применяют для озонирования воздуха в рефрижераторах с целью увеличения срока сохранности яиц, фруктов, ягод, мяса и рыбы. В этом случае количество бактерий в воздухе холодильной камеры сокращается на 97-99%, а плесневых грибов – на 95-97%.

При использовании озонированной воды для мытья закладываемой на хранение продукции допустимый срок реализации охлажденного мяса и тушек птицы увеличивается на 30-40%.

По мнению ученого, использование озона также весьма перспективно для периодического обеззараживания и дезодорации транспортных средств, технологического оборудования, внутренних поверхностей вагонов-рефрижераторов.

www.gudok.ru

Alcoa утилизирует алюминиевые банки

Американская алюминиевая компания Alcoa Inc. открыла новые мощности по утилизации алюминиевых банок на своем заводе в штате Теннесси.

«Алюминиевая банка является самой эффективной упаковочной тарой в мире благодаря тому, что может перерабатываться бесконечно», – заявил в связи с этим **президент Alcoa Клаус Кляйнфельд**.

Вместе с тем, по его словам, в США в 2009 году более 46 млрд банок было отправлено на свалку. «Если мы сможем перерабатывать приблизительно половину, то сможем достигнуть нашей цели – 75% коэффициента переработки», – подчеркнул глава компании.

Согласно сообщению, на заводе в Теннесси смонтированы новая дробильная установка, печь для делакирования и необходимые ограждающие конструкции, а также установлены экологические системы, которые обошлись компании в 24 млн долл. При этом производительность предприятия по переработке алюминиевой тары увеличилась на 50%.

unipack.ru

Реклама манит запахом бифштекса

Реклама бифштекса манит американцев, но на проезжающих мимо водителей действует не картинка, а запах мяса на гриле, который источает рекламный щит.

Билборд «пахнет» с 7 до 10 утра и с 16 до 19 часов вечера, а аромат распространяет мощный вентилятор позади рекламного щита: воздух выдувается на картриджи с соответствующим запахом.

Система разработана компанией Scent Air, которая специализируется на создании ароматов и оборудования для их распространения в казино и отелях.

Работники рекламной службы г. Мурсвиль (штат Северная Каролина, США) изобразили на билборде всего лишь кусок бифштекса на вилке.

Мясо-портал

Ультрапрозрачная упаковка из полипропилена!

Компания RPC Bebo Nederland (Голландия) разработала ультрапрозрачную упаковку для пищевых продуктов из полипропилена.

На предприятии говорят, что высокая прозрачность материала и естественный блеск делает упаковку особенно подходящей для охлажденных полуфабрикатов и готовых блюд. Упаковка может использоваться для приготовления пищи в микроволновой печи.

По словам **руководителя группы Виллема Яна Ван Де Гиссена (Willem-Jan Van De Giessen)** полипропилен предлагает комплексные решения при создании полимерной упаковки продуктов питания. Этот материал надежный, водонепроницаемый, может подвергаться воздействию микроволн и дает возможность дизайнерам реализовать самые смелые задумки.

plastinfo.ru

Nicholl Food Packaging выпустил тару из фольги

Производитель посуды для приготовления и хранения продуктов Nicholl Food Packaging недавно выпустил линейку изделий из фольги Micro-Rib, за которую получил награду Alufoil Trophy в категории «Экономия ресурсов».

Члены жюри отметили легкость продукции и особо выделили инновационные технологии при изготовлении, которые позволяют делать формы для запекания более экологичными.

В Micro-Rib сочетается продвинутый дизайн и усовершенствованная формула сплавов, благодаря чему появляется возможность производить более легкую продукцию, не потеряв в качестве и не отказавшись от ее традиционного вида.

При изготовлении по новой технологии используется минимум на 12% меньше материала по сравнению с традиционными версиями, благодаря чему она весит на 7% меньше самых легких емкостей из фольги, которые на данный момент присутствуют на рынке. При этом объем остается тем же.

Гладкая поверхность стенок обеспечивает хорошую нагреваемость, а сама кромка обладает достаточной жесткостью, чтобы держать форму. По бокам можно разместить логотипы компании-производителя.

unipack.ru

Американская модель для российских производителей

Произведены экономические расчеты эффективности американской модели производства мяса свинины для российских производителей.

В Америке ISCF занимает первое место по самой низкой себестоимости среди более чем 40 производителей свиней Северной Америки, с совокупной численностью 2 млн свиноматок за счет получения от одной свиноматки F 1 девяти опоросов, в сравнении с 4-5 опоросами в случае с европейкой генетикой. Высокая молочность свиноматок ISCF позволяет исключить из кормления поросят-молочников дорогостоящие предстартеры, при весе отъемышей в 21 день до 9,5 кг.

Для российских предприятий это в пересчете на 5 тыс. голов среднегодовых свиноматок за счет снижения выбраковки и ежегодной закупки ремонтных свинок экономия составит не менее 18, 2 млн руб. по сравнению с европейской генетикой. Например, ISCF Genetics – закупка ремонтных свинок для замены выбывших свиноматок – 22,6 млн руб. Европейская модель – 40, 8 млн руб. Выручка от реализации свиней в живом весе за весь продуктивный период на 5 тыс. голов среднегодовых свиноматок с американской генетикой ISCF Genetics – 4, 5 млрд руб., при Европейской модели всего 2, 1 млрд руб.

Предприятия генетической компании ISCF расположены в штатах Индиана и Северная Каролина, США.

openmarket.ru

www.matimex.at

MATIMEX

Группа компаний «MATIMEX» является официальным представителем фирмы «LASKA».

Многообразие качества

LASKA

Программа оборудования

- куттеры
- фаршемешалки
- волчки для мяса
- волчки совмещенные с мешалками
- блокорезки
- костедробилки
- автоматические линии

Преимущества

- высокая надежность
- солидное исполнение
- скорость резания до 160 м/сек
- бесступенчатая регулировка скоростей
- широкий спектр дооснащения

Техника и Технология
Мясной Промышленности

Технологии — Almi

Оборудование для убоя и разделки — EFA, BAUMANN, KT

Подготовка сырья — LASKA, inotec, MeatMaster, MAJA

Производство мясных и колбасных изделий, полуфабрикатов — handtmann, poly-clip SYSTEM, TREIF, alco food-machines, KNECHT

Коптильное оборудование, камеры варки, созревания, интенсивного охлаждения — AUTOTHERM

Упаковочные машины, этикетировщики — HAJEK, TAVIL, Reepack, FUJI MACHINERY CO.,LTD., AUDION ELEKTRO

Логистика, гигиена — KITTNER, ELIONA INDUSTRIAL

MATIMEX AG
Großbauerstraße 8,
1210 Wien, Austria
Tel. +43 1 2905173
Fax: +43 1 2905198
matimex@matimex.at

ЗАО «МАТИМЭКС»
121357, Россия, Москва
ул. Верейская 29, стр. 134
Tel. +7 495 7877797
Fax: +7 495 7877798
matimex@mtmx.ru

ЗАТ «МАТІМЕКС Україна»
01001, Київ, Україна
вул. Софіївська 4, кв. 26
Tel. +38 044 2790409
Fax: +38 044 2790409
matimex@matimex.ua

pdx/0808

ufi Approved Event

ingredients
RUSSIA • 2010

13-я МОСКОВСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА

ПИЩЕВЫЕ ИНГРЕДИЕНТЫ ДОБАВКИ И ПРЯНОСТИ

Теперь на ВВЦ!

23 –26 Ноября 2010

Россия, Москва, ВВЦ

technofood
MOSCOW • 2010

5-ый СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЙ РАЗДЕЛ

ОБОРУДОВАНИЯ, УПАКОВКИ И ТЕХНОЛОГИЙ ДЛЯ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Реклама

Организатор:

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

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

www.ingred.ru

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

издательство ПРОФЕССИЯ

Формованные и эмульгированные продукты: технологические процессы

Формованные и эмульгированные продукты по-прежнему вызывают интерес потребителей в связи с широким ассортиментом и относительно невысокой стоимостью. И мы продолжаем развивать тему, поднятую во втором номере журнала.

Формованные продукты

Формованные продукты состоят из целых мышц птицы или их обрези (тримминга), которым придают специальные формы путем помещения их в оболочки или формы с последующей обработкой до полной готовности и получения «цельного» продукта, пригодного для порционирования или нарезки. Мясо в нарезанном или измельченном виде выдерживают в рассоле (1,5-2,5% хлорида натрия и не более 0,5% щелочных фосфатов) или инъецируют посолочным раствором (рассол с добавлением нитрита натрия и эриторбата натрия) для экстракции солерастворимых белков, которые образуют на поверхности кусков мяса липкий слой и формируют натуральный белковый матрикс, связывающий продукт при готовке. Для того чтобы обеспечить удержание влаги и связывание частиц в массу, имитирующую цельномышечную текстуру, до 33% мясного сырья может использоваться в виде тонкоизмельченного или эмульгированного мяса. В рассол, предназначенный для инъецирования формованного продукта, могут быть добавлены немясные ингредиенты: изолят соевого белка, гидролизованные белки, крахмал и каррагинан. После посола или инъецирования рассолом и вакуумного тумблирования продукты выдерживают в охлажденном состоянии для равномерного распределения ингредиентов, затем их набивают в оболочки или формы и проводят термообработку до достижения в толще продукта безопасной температуры – от 71,1 до 73,8 °С. На рис. 1 и 2 приведены схемы технологического процесса производства двух формованных продуктов – бескостного маринованного рулета из птицы и ветчины из индейки.

Эмульгированные продукты (колбасные изделия)

Предварительное смешивание мяса птицы способствует усилению экстракции белка и с этой целью используется на некоторых предприятиях. Нежирное мясо (свежее или предварительно замороженное) может измельчаться на волчке с диаметром отверстий решетки от 3 до 5 мм, а жирное мясо измельчается отдельно на волчке с решеткой от 9 до 12 мм и вводится позднее в процессе переработки. Полученный шрот нельзя хранить дольше 24-48 ч. После измельчения шрот направляется в смеситель или мешалку, отбираются образцы для определения содержания жира и влаги, добавляется необходимое количество нитрита и соли (при наличии в рецептуре нитрита) или только соль для изготовления продуктов без нитрита. Составляют смесь из 4-6 кг соли, 15 г нитрита, 55 г эриторбата натрия и 0,4% триполифосфата натрия на 100 кг мяса, смешивают со шротом и хранят в подходящей таре при температуре от 0 до 2,2 °С не более 72 ч. Если полученная предварительная смесь замораживается для более длительного хранения, ее перед использованием выдерживают при температуре от -3,3 до -2,2 °С, не допуская оттаивания. Каждая емкость должна иметь маркировку с номером партии, чтобы можно было ее идентифицировать и соотнести с результатами химических анализов для окончательной коррекции состава смеси.

Мясной фарш (для сосисок и колбас) представляет собой сложную эмульсию, в которой дисперсной фазой являются микроскопические капли жира, а дисперсионной средой (непрерывной фазой) – солерастворимые миофибриллярные белки, образующие вокруг жировых капель оболочку. Белки находятся во взвешенном состоянии в сложной системе, состоящей из воды, белков (миофибриллярных, саркоплазматических и белков соединительной ткани), липидных капель и немясных ингредиентов (специй). При нагревании они образуют стабильную гелеобразную пространственную структуру – матрикс. В процессе образования эмульсии можно выделить три фазы

или стадии, хотя в действительности они взаимосвязаны и являются частью единого непрерывного процесса.

Изготовление мясного фарша или эмульсии начинается с измельчения нежирного мясного сырья (состоящего преимущественно из миофибриллярных белков), такого как грудки цыплят или куриное мясо механической обвалки, без кожи на куттере, как правило, под вакуумом, с добавлением 4-6% соли и посолочных веществ (нитрита натрия и эриторбата натрия). Примерно половину воды добавляют в виде снега или чешуйчатого льда, чтобы поддерживать температуру около 0 °С, и измельчение продолжают до получения однородной мясной массы с температурой выше 4 °С. На этой стадии саркоплазматические и миофибриллярные белки растворяются и набухают благодаря ионным силам (частичное разворачивание белков увеличивает пространство внутри мышечной ткани), что приводит к увеличению абсорбции воды. Добавление щелочных фосфатов повышает pH мясной массы и способствует ее дальнейшему набуханию. Кислые фосфаты (кислый пирофосфат натрия) оказывают обратное действие и используются для «ослабления» эмульсии с целью облегчения шприцевания в оболочки. Кратковременная остановка после измельчения нежирного мяса (на 5 мин.) усиливает экстракцию миофибриллярных белков и способствует повышению влагосвязывающей способности фарша. Белки коллагена в связи со своей структурой, представляющей тройную спираль, растворяются плохо и являются слабыми эмульгаторами. В связи с этим доля сырья с низкой ВСС должна быть ограничена 15% от общей массы мясного сырья или 25% при использовании тримминга с высоким содержанием соединительной ткани.

После завершения экстракции солерастворимых белков в куттер (под вакуумом) добавляют остальной лед или воду, жировую ткань, немясные ингредиенты и продолжают обработку до достижения температуры от 10 до 13 °С, в зависимости от вида используемого жира. В процессе измельчения эмульгирующий агент (миофибриллярные белки) подвергается конформациям, в результате которых гидрофобные части белков ориентируются к жировым каплям, а гидрофильные – к водной фазе. Это приводит к обволакиванию жировых капель белком и способствует их

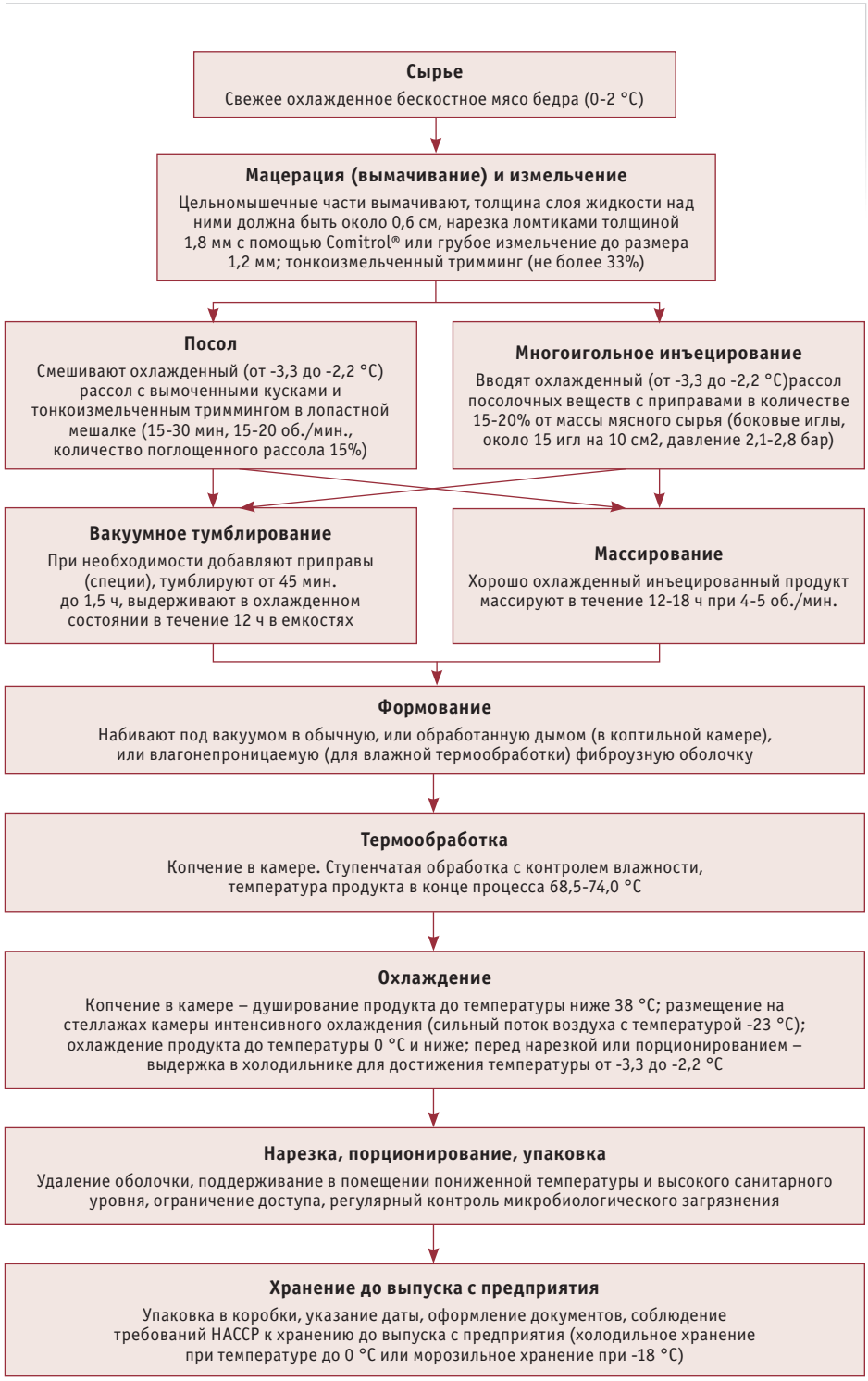
Рис. 1. Технологическая схема производства вареного рулета из мяса птицы (филе грудок)

Примечание: *В процессе мацерации разрушается соединительная ткань и увеличивается площадь поверхности продукта для впитывания рассола. Рецептура рассола (на конечный продукт): 1,52,0% соли; 0,4% щелочного фосфата; 0,5% декстрозы; 3,0% лактата калия; приправы и специи в соответствии с видом продукта.*

равномерному распределению в среде, состоящей из воды, белка и добавок. Миофибриллярные белки абсорбируются на поверхности микроскопических частиц жира в первую очередь, в результате чего теряют свою влагосвязывающую способность. Формирование белковых оболочек на частицах жира свидетельствует об образовании эмульсии, которая позднее стабилизируется при тепловой обработке. Вода, с одной стороны, механически удерживается в матриксе эмульсии, а с другой – связывается отрицательно заряженными группами белков. Поскольку белки участвуют в формировании границы раздела фаз жир-вода, то для дальнейшего эмульгирования жира и связывания воды требуются новые порции белков. Частицы жира внутри белковой оболочки должны оставаться в достаточно пластичном состоянии для образования стабильной эмульсии. При температуре выше точки плавления данного жира его частицы становятся жидкими и плохо удерживаются белковой оболочкой. Таким образом, для образования стабильной эмульсии критичным параметром является контроль температуры.

Максимальная температура эмульсии, при которой ее структура сохраняет стабильность, составляет 10-12 °С для мяса птицы, 16-18 °С для свинины, 21-22 °С для говядины. При использовании смеси жиров максимальная температура смеси определяется преобладающим жиром. Если после куттерования предусматривается применение коллоидной мельницы, то допускается некоторое повышение температуры (например, для продукта только из говядины – до 24,0-24,5 °С), однако излишнее куттерование или

Рис. 2. Технологическая схема производства ветчины из индейки (бескостное мясо бедра)



Примечание: *В процессе мацерации и измельчения разрушается соединительная ткань и увеличивается площадь поверхности продукта для впитывания рассола.*

Рецептура рассола (на конечный продукт): 2,2-2,5% соли; 0,4% щелочного фосфата; 1,0% декстрозы; 3,0% лактата калия; 200 мг/кг нитрита натрия; 550 мг/кг эриторбата натрия; приправы и специи в соответствии с видом продукта.

высокая температура могут разрушить эмульсию, то есть вызвать разделение на жировую и водную фазы. Очень твердые кристаллические виды жира, такие как говяжий костный жир, обычно не дают хорошей эмульсии и приводят к образованию зернистой структуры.

Избыточная механическая обработка или длительная выдержка могут привести к уменьшению стабильности эмульсии, поэтому продукт следует поместить в оболочку и подвергнуть тепловой обработке как можно быстрее. Для денатурации миофибриллярных белков, приводящей к образованию «мясного геля», удерживающего жир и воду внутри затвердевшего матрикса, продукт необходимо прогреть до температуры от 68,3 до 73,9 °С. Коагуляция белков начинается при температурах около 57-60 °С и продолжается до 90 °С. Образование «кожицы» на сосисках – результат денатурации белка. Коллагеновые волокна при нагреве до 64 °С сокращаются на одну треть своей длины и затем под действием влажного тепла образуют желатин. В стабильной эмульсии желатин захватывает и удерживает некоторое количество воды. Тепловая обработка обычно проводится по ступенчатой схеме до достижения необходимой конечной температуры. Продукты затем орошают водой (душируют) для снижения температуры до 38 °С и ниже, затем продолжают охлаждение на воздухе, достигая за ночь температуры ниже 4 °С перед снятием оболочки и упаковкой. Нагрев продукта до 75 °С или выше приводит к более сильному сокращению волокон, потере влаги и плавлению жира. Технологическая схема производства сосисок и вареных колбас приведена на рис. 3. мс

Рис. 3. Технологическая схема производства сосисок и колбасных изделий

Сырье
Отбор свежеприготовленных охлажденных бескостных грудок, мяса бедра, голени, механически сепарированного мяса или предварительно приготовленной смеси (с температурой от -3 до -1 °С)

↓

Анализ сырья и составление рецептуры
Проведение анализа сырья на содержание влаги, жира, белка (стандартизованные методы АОАС). Составление рецептуры в соответствии с требованиями к конечному составу при помощи программы расчета минимальной стоимости

↓

Грубое измельчение
Измельчение нежирного мясного сырья на волчке с решеткой 3 мм (не требуется для ММО)

↓

Куттерование и эмульгирование
1. Смешивание предварительно измельченного или нежирного мяса с солью, щелочными фосфатами, посолочными веществами (нитрит и эриторбат) с 1/2 добавляемой воды в виде снега в вакуумном куттере (вакуум 80%)
2. Куттерование до пастообразного состояния с поддержанием температуры ниже 4 °С, при необходимости используется измельченный твердый CO2, затем выдержка в течение 5 мин. для экстракции белка
3. Добавление жирного мясного сырья, добавок, приправ, специй и оставшейся воды в виде снега, эмульгирование до однородного пастообразного состояния (вакуум 60%), при температуре не выше 10 °С

↓

Дополнительное эмульгирование
Обработка на коллоидной мельнице до получения однородной эмульсии, конечная температура 13 °С

↓

Формование
Набивка под вакуумом в снимаемую коллагеновую оболочку (24-30 мм) или, в случае колбас, в водонепроницаемую фиброузную оболочку для дальнейшей тепловой обработки

↓

Термическая обработка
Копченый продукт – ступенчатый цикл тепловой обработки при контроле влажности, более высокая влажность для продуктов с низким содержанием жира, жидкий или натуральный дым, конечная температура продукта 68-74 °С

↓

Охлаждение
Душирование продукта до достижения температуры 38 °С, размещение в рассольном охладителе или на стеллажах камеры интенсивного охлаждения (сильный поток воздуха с температурой -23 °С); охлаждение продукта до температуры 4,5 °С и ниже; перед дальнейшей обработкой – выдержка в холодильнике для достижения температуры от -3,3 до -2,2 °С

↓

Удаление оболочки, нарезка, упаковка
Удаление оболочки, поддерживание в помещении пониженной температуры и высокого санитарного уровня, ограничение доступа, регулярный контроль микробиологического загрязнения

↓

Хранение до выпуска с предприятия
Упаковка в коробки, указание даты, оформление документов, соблюдение требований НАССР к хранению до выпуска с предприятия (холодильное хранение при температуре до 0 °С или морозильное хранение при -18 °С)

Примечание: *Рецептура (на конечный продукт): 2,2-2,5% соли; 0,4% щелочного фосфата; 1,0% декстрозы; 3,0% лактата калия; 200 мг/кг нитрита натрия; 550 мг/кг эриторбата натрия; приправы и специи в соответствии с видом продукта.*

Автор:
Ольга Паленова

Компания: **MAJA-Maschinenfabrik Hermann Schill GmbH & Co. KG**
Tullastrasse 4
77694 Kehl-Goldscheuer
Germany
Phone: + 49 (0) 78-54/1-84-0
Fax: +49 (0) 78-54/1-84-44
E-Mail: maja@maja.de
www.maja.de
www.maja.fr
www.majafoodtech.com

Руководство:
Райнхард Шиль
владелец, директор по вопросам финансов и маркетинга
Йоахим Шиль
владелец, директор по техническим вопросам
Бертольд Гассманн
директор по сбыту

MAJA – Инноватор с историей

Практически не найдется сегодня того, кто не знает этого мирового производителя с впечатляющей историей подъема и закрепления на рынке, его инновационным и качественным подходом в разработках, производстве и продвижения в области оборудования для пищевой промышленности. Подумать только, 15 июля этого года компании MAJA исполнилось 55 лет!

Компанию MAJA основал в 1925 году Герман Шиль, а с 1997 года ее владельцем и руководителем становится Райнхард Шиль, очень обаятельный, уважаемый и хорошо известный в отрасли профессионал.

MAJA производит и реализует высококачественное оборудование для снятия шкур, пленки и кожи и для нарезки мяса, рыбы и птицы. Сверх этого линейку оборудования дополняют ледогенераторы чешуйчатого льда, которые используются преимущественно в пищевой отрасли. Целью компании является рентабельное и безопасное производство в небольших мясных цехах и крупных промышленных комбинатах.

Мне посчастливилось посетить компанию, пообщаться с людьми и посмотреть оборудование MAJA в действии. Меня удивило и порадовало то, что Райнхард продемонстрировал его сам. Согласитесь, когда владелец компании лично показывает производство и машины, знает, чем его сотрудники занимаются в настоящий момент, и вообще живет своим бизнесом, это не может не вызывать уважения и доверия. Не могу не сказать пару слов о своих первых впечатлениях. Очень понятная, компактная планировка производства. Чрезвычайно уютная, домашняя обстановка внутри офисного здания в помещении для приема гостей. Вызвала улыбку и восхищение наклейка с коровой и логотипом MAJA на заднем бампере первоклассного серебристого мерседеса. Подумала: ого, да здесь работают, судя по всему, лояльные сотрудники! Рядом парочка аистов свила гнездо… идиллия, да и только.

С самой первой минуты общения стало понятно, что в компании присутствует легкая, приятная и дружеская атмосфера между сотрудниками.

Цех формовки листового металла

Я бы сказала, семейная. Даже вне рамок работы у коллег есть общие интересы. Многие знают, что Райнхард является страстным любителем лошадей. Наряду с этим – это команда профессионалов, знающая рынок и наметившая себе правильные цели и задачи. Что тоже не может не радовать.

Итак, рассмотрим линейку оборудования MAJA повнимательней.

Первое, что хотелось бы отметить, – новые разработки. Например, ледогенератор для производства чешуйчатого льда «HY-GEN», который был представлен впервые на выставке IFFA-2010. Еще с начала 1960-х годов производители колбас использовали технологию охлаждения продукта с помощью чешуйчатого льда. Ледогенераторы чешуйчатого льда являются неотъемлемой частью любого мясоперерабатывающего производства. В принципе, на рынке доступен широкий выбор моделей с различными возможностями производства льда, но они не удовлетворяют требований гигиенической безопасности. Хотя этот аспект является едва ли не самым критичным в пищевой промышленности. Машина «HY-GEN» полностью автоматизирована, подходит для ежедневного использования и оснащена системой самоочистки, которая позволяет очищать как отдельные части, так и полностью все части машины, соприкасающиеся с водой. Для запуска процесса достаточно лишь нажатия кнопки. Машина является результатом шестилетних разработок запатентованной инновационной системы самоочистки MAJA. Бесчисленные тесты в лабораториях и интенсивные исследования позволили компании сделать гигантский скачок в области производства ледогенераторов со 100% гигиеной льда.

Другим направлением в линейке оборудования MAJA является производство машин для снятия шкур, пленки, кожи и машин для нарезки.

В этом сегменте компания может удовлетворить даже самого крупного индустриального игрока российского рынка. Ведь одна полностью ав-

томатизированная машина для снятия шкур типа SR 500 A способна заменить 10 управляемых вручную, с производительностью до 3 тыс. изделий в час. Что, несомненно, интересно крупным производителям мясопродуктов с объемом переработки в несколько тонн в день. Автомат легко интегрируется в производственную линию. SR 500 A является вторым поколением машин. Первые же виды оборудования подобного типа MAJA внедрила более 15 лет назад.

Эта запатентованная система особенно интересна для компаний, планирующих покупку новой линии обвалки или думающих об улучшении оперативной эффективности своих процессов, благодаря существенному сокращению времени и труда.

Для сравнения: опытный обвальщик способен разделать от 3 до 5 тонн кусков в течение 8 часов. Машина SR 500 A может разделать от 12 до 24 тонн мяса за тот же самый отрезок времени, в зависимости от типа продукта. Еще одно неоспоримое преимущество: SR 500 A находится в том ценовом сегменте, который позволяет вернуть вложенные инвестиции в очень краткие сроки. Машина так интегрирована в линию обвалки, что рабочему нет необходимости вручную перемещать продукт или подавать в машину. Полуфабрикат попадает с линии сепарации на конвейерную систему, а затем происходит процесс снятия шкуры. Цикл снятия шкуры и переворачивания может быть настроен индивидуально. Пленка скидывается на встроенный в конвейерную систему поднос. Полуфабрикаты покидают машину и могут быть перемещены по конвейеру в зону контроля качества. Это рекомендовано для контроля над возможным остатком шкуры, которая не смогла быть снята автоматически из-за анатомических особенностей окорока.

Год назад один из крупнейших немецких переработчиков свинины включил SR 500 A в линию обвалки. Система доказала свое превосходство.

Более 50 лет MAJA разрабатывает и производит машины для срезания шкур и пленки с мяса. На базе этой отработанной технологии MAJA вывела на рынок слайсеры, которые особенно интересны для среднего производителя.

Благодаря своему дисковому ножу машина типа ESB 4434 SH может предложить себя в качестве незаменимого помощника при работе со срочными заказами (кетринг, производство в сезон барбекю и т. д.). Машина проста в обращении и имеет также ценовое преимущество.

Она подходит для вертикальной нарезки мяса из почти бескостного сырья говядины, телятины, свинины и птицы.

Все части машины легко демонтируются. Для безопасности оператора ESB SH оснащена удлиненным рычагом, точно так же как и безопасным покрытием на снимаемом конвейерном ремне. Специальные защитные ручки позволяют легко и безопасно провести разборку дисковых ножей для их чистки и замены.

Также в арсенале MAJA имеется машина для срезания шкур и среза жира MAJA ESM 4550 / 1. Это идеальное решение для ручного снятия шкур с круглых кусков мяса с костью или без. С версией ESM 4550 / 1 кусок вырезки и лопатка могут быть обезжирены в виде одной и той же операции: дополнительный запуск (без инструментов) двойного держателя лезвия позволяет разделение кожи от жира и жир от мяса просто и с увеличением выхода.

Для упрощения процесса обработки и снятия шкур доступны различные модели рабочих столов для каждой отдельной комплектации. Преимущества этой машины заключаются в идеальном срезе шириной в 554 мм, легкости управления, отличной гигиене (быстрая и простая мойка, включая также и составляющие в нижней части машины, например закрытая напольная панель), в прочности машины из 3 мм нержавеющей стали и в отсутствии надобности снимать держатель лезвия для его замены и чистки.

Следующее направление – простое и экономичное решение по удалению слоя жира с сырья.

Автоматический срез – это достаточно сложная задача, из-за особенности анатомической природы окорока. Большинство решений по обезжириванию, присутствующих на рынке, достаточно дороги и не отвечают всем требованиям. MAJA продвигает новый метод, с которым спинная часть без шеи, с костью и без кости могут быть обезжирены просто и недорого.

Решение MAJA позволяет удалять жиры с бедренной части одним срезом. Преимущество – нет повреждений в куске, который может быть использован для нарезки сала.

Перед автоматическим снятием жира перенесите бедро и нарежьте его вручную. Потом переложите куски в машину MAJA Fat Scanning System BFE1, где излиш-

Райнхард Шиль, Президент и Управляющий директор по финансам

Современная технология производства: программирование гибочной машины

Токарный станок с ЧПУ типа CNC: производство барабанов-испарителей с покрытием

ки жира будут удалены благодаря датчику визуального контроля. Эта информация будет передана на пульт управления BXM Loin в случае снятия толщины жира с каждого куска. Оператор может задать машине параметры по толщине до 3 мм с каждого куска мяса.

Машина MAJA системы среза жира может быть также легко интегрирована в линию и лучше всего отвечает требованиям мясоперерабатывающего рынка.

Производительность BXM Loin может доходить до 800 кусков свинины в час. Левые и правые задние части туши могут быть переработаны той же самой машиной, без какого-либо дополнительного оснащения. Другая версия системы по срезу жира также доступна без устройств по сканированию жира. Настройки определения отложения жиров управляются кнопками пуска, и оператор может выбрать между восемью уровнями, в зависимости от перерабатываемого куска.

Преимущество этой новой системы MAJA заключается в том, что с ней может работать даже неопытный персонал.

На выставке IFFA была представлена одна из машин MAJA для производства бекона, с основой того же принципа, что и система BXM для среза жира.

Все машины MAJA проходят контроль перед отправкой клиенту.

Профессионалы мясной отрасли всегда помнят, что оборудование MAJA – это постоянное качество, надежность и стабильность. Поэтому продажи на российском рынке растут из года в год.

На наши вопросы ответил

Эрик Брюннер,
Региональный Директор по продажам,
Россия и страны СНГ

– Каковы основные мировые тенденции в мясопереработке?

– Несомненно, в данный момент растет актуальность гигиенического аспекта на мясных производствах, и MAJA заботится об этом, с одной стороны, совершенствуя машины, которые уже производятся, а с другой – разрабатывая новые модели и учитывая потребность производств в повышении требований гигиены. В этом MAJA идет на шаг впереди других компаний. Ведь сегодняшние производители стремятся и обеспечить гигиеническое производство, и сэкономить время на чистке оборудования. А наша компания на 100% отвечает их запросам, выпуская ледогенераторы с полной самоочисткой.

Другим трендом в мясной сфере, на мой взгляд, является потребность в оборудовании, которое бы точно определяло размер и вес мясных изделий, чтобы производитель просто подавал кусок мяса на упаковочную линию и задавал параметры для нарезки. MAJA также удовлетворяет данную потребность. Мы производим машины, которые не только выполняют точную нарезку, но и определяют необходимый вес изделия.

Кроме того, наши покупатели активно автоматизируют производства. Во времена Советского Союза практически все на производствах изготавливалось вручную и с помощью ножа. Наше оборудование требует не более двух людей на линии нарезки, так как основные функции уже запрограммированы и не предполагают соприкосновения рабочих с сырьем.

– Можно ли говорить, что спрос на покупку мясоперерабатывающего оборудования в России растет?

– Если мы посмотрим на показатели 2009 года, то, несомненно, увидим спад в продажах мясоперерабатывающего оборудования в этот период. Конечно же, свою роль здесь сыграл мировой кризис. Что касается первой половины 2010 года, то продажи вновь начали расти, и мы ожидаем значительного увеличения к концу года.

– Предлагаете ли Вы специальные финансовые программы для клиентов, например рассрочку или кредиты?

– Нет, ничего подобного мы не делаем. Ведь речь не идет об очень дорогих машинах. А машина становится таковой, когда у нее проблемы с качеством.

Пусть вы изначально вложите немного больше денег, но если оборудование используется по назначению, своевременно обслуживается и в конечном итоге выдает великолепный результат, то получится, что в целом вы приобрели недорогую машину.

– Каков, по-вашему, портрет современного российского руководителя, вашего покупателя?

– Для нас покупатели из России всегда были надежными партнерами. Если мы договариваемся о сделке, то всегда уверены, что она состоится. И, как правило, если российский производитель покупает однажды машину MAJA, то и в следующий раз он также обращается к нам. Это значит, что оборудование MAJA полностью удовлетворяет запросы покупателей из России.

– Назовите несколько основных стран – покупателей оборудования MAJA.

– Это в первую очередь, Европа и восточно-европейские страны, такие как Россия. Важный рынок, конечно же, родная для нас Германия, а также Франция, Бразилия… Мы делаем бизнес во всем мире. Отмечу только, что продажа машин MAJA сильно зависит от религиозных аспектов и бесполезно предлагать наши машины для снятия шкур или среза жира в странах Азии, в Иране, Африке, ОАЭ.

– Всеобщая компьютеризация сводит к минимуму так называемый «человеческий фактор». Каким, по-вашему, будет следующий шаг по оптимизации производства?

– Я считаю, что системы автоматизации будут совершенствоваться, однако в сравнении с автомобилестроением пищевая отрасль по-прежнему далеко позади. Относительно компании MAJA мы будем продолжать оптимизировать и разрабатывать системы автоматизации оборудования, искать дополнительные решения для производственных процессов, как для наших партеров, так и для мясной отрасли в целом. Мне кажется, что индустриальные производители будут искать технические возможности, сводящие ошибки персонала к минимуму, с тем, чтобы совершенствовать и увеличивать производительность своих предприятий. **Р**

SOLUTIONS FOR QUALITY AND QUANTITY

[PSS]
PROCESSING SYSTEM SOLUTIONS

PSS SF 620 | Speed Flaker

Преимущества:
- Измельчение блоков замороженного мяса и иных продуктов с температурой до - 25 °C;
- Бережное и качественное измельчение продукта на маленькие, средней величины и крупные хлопья;
- Автоматическая подача блока к режущему барабану;
- Прижимное устройство обеспечивает оптимальное положение блоков для качественного измельчения;
- Высокая производительность благодаря современному дизайну;
- 7 ножей, которые возможно выставить на 3 толщины измельчения;
- Откидной кожух безопасности;
- Откидной стол как рабочее пространство для персонала;
- Полированная поверхность;
- Простая и быстрая дезинфекция

PSS SF скоростные измельчители предназначены для цехов пищевой промышленности для быстрого измельчения блоков замороженного мяса и различных иных продуктов с температурой до -25 °C. PSS SF обеспечивают бережное и качественное измельчение продукта на маленькие, средней величины и крупные хлопья. Возможные варианты измельчения до толщины: A) 3/6/9 мм и B) 14/17/20 мм.

Блоки замороженного мяса или иной продукт подаются на откидной стол PSS SF и автоматически продвигаются к режущему барабану, при этом прижимное устройство обеспечивает оптимальное положение блока для осуществления полного и качественного измельчения. PSS SF достигают высокой производительности, благодаря дизайну режущего барабана, который перерабатывает блоки размером 600x400x200 мм. На режущем барабане размещены 7 ножей, зазоры которых возможно изменять в трех вариантах, в зависимости от необходимой толщины резки продукта.

PSS SVIDNÍK, a.s.
Sovietskych hrdinov 460/114
08901 Svidník, Slovakia
tel.: +421/54/786 21 11
fax: +421/54/752 09 04
predaj@pss-svidnik.sk
www.pss-svidnik.sk

РЕКЛАМА

КРИОТЕК

ХОЛОДИЛЬНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ МЯСОПЕРЕРАБОТКИ КОМПАНИИ ООО«ПТФ«КРИОТЕК»

Комплексы убоя свиней и КРС
- охлаждение парного мяса
- заморозка мяса
- мясожировое производство

Колбасные заводы
- посол мяса
- машинно-шприцевые помещения
- осадка колбас
- интенсивное охлаждение
- вентиляция и кондиционирование

(495) 580-61-71; 580-61-51
www.kriotek.ru

РЕКЛАМА

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

Наиболее четкая система набивки мяса

Фирма «Интермик» является эксклюзивным представителем компании RISCO на рынке стран СНГ. С 1967 года RISCO является одним из крупнейших производителей вакуумных шприцов во всем мире.

Позиция и стабильность компании RISCO как лидера на рынке производителей машин и оборудования для мясокомбинатов это не только гордость, но и конкретные примеры умения приспособиться к условиям рынка и к потребностям клиентов. Успех RISCO – это превосходное совмещение традиций и инновационных решений. Это главная идея деятельности компании, которая подтверждается в каждой произведенной машине.

Модель шприца Continuous RS 2005V объединяет в себе надежность, качество многолетнего опыта, которые гарантирует не только торговая марка RISCO, а также совершенство исполнения, которое дает только оборудование новой генерации. Модель Continuous RS 2005 V идеально подходит для набивки ветчины, а также мяса птицы, свинины и др. Шприц оснащен специальной системой «RISCO Long Life». Данная система гарантирует четкую набивку большими кусками мяса без повреждения продукта. Процесс продуман таким образом, чтобы все характеристики сырья, цвет и другие свойства склоняли покупателя к приобретению готового продукта.

В камере насоса шприца помещается 2,5 кг мяса, что предохраняет сырье от повреждения во время проведения процесса набивки.

Шприц RS 2005 V оснащен двойной вакуумной системой, которая позволяет полностью удалить воздух из конечного продукта, благодаря чему достигается очень высокая плотность набивки.

Шприц оснащен специальной системой «RISCO Long Life». Данная система гарантирует четкую набивку большими кусками мяса без повреждения продукта

Процесс набивки начинается от всасывания сырья, находящегося в тележке, в загрузочную воронку с помощью вакуумной системы загрузки, после чего вакуумный насос производит набивку. Благодаря этому процессу получается однородный, плотный продукт, без пузырьков воздуха и с продолжительным сроком годности употребления.

Шприц Continuous RS 2005 V с двойной вакуумной системой оснащен микропроцессором, имеющим 99 программ, которые позволяют выбрать и записать в память пульта управления необходимые параметры всех видов продукта.

> Успех RISCO – это превосходное совмещение традиций и инновационных решений.

В зависимости от того, сколько одновременно линий будет использовано, одна или две, соответственно шприц может быть совмещен со специальной одиночной или двойной гильотиной. Шприц также может быть соединен и синхронизирован с любым типом автоматического клипсатора. Без сомнения шприц RS 2005 V – надежная и высококачественная машина.

Потребители высоко оценят продукты, произведенные на оборудовании RISCO. **Р**

INTERMIK

Все виды оборудования для мясокомбинатов

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

реклама

АГРО ПРОД МАШ

Посетите нас на АГРОПРОДМАШ-2010
Москва, Экспоцентр на Красной Пресне
11-15 октября, павильон №2.1, стенд 21D60

KLIMATHERM NOVOTHERM NOWICKI RISCO GMN TECHMET

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
kazahstan@intermik.eu

Ашгабат
(99312) 362 421
turkmenistan@intermik.eu

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

Рига
(371) 739 59 60
metalbud@balticum.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
pks@kanet.ru

Автор: **А. О. Шаров**

Компания: **НПО «ТехноШок»**
Нижний Новгород,
Тел.: +7 (831) 220-50-47,
Факс: +7 (831) 220-50-46 ,
www.tehnocul.ru

К новому качеству рынка полуфабрикатов, или Котлета с сюрпризом

Нынешний рынок мясных полуфабрикатов условно можно разделить на три части: «котлеты», «пельмени» и «все остальное». Третья часть – самая маленькая и заполнена импортом. Отечественные производители буквально столпились на первых двух сегментах рынка. Ассортимент продукции у большинства производителей однотипен и очень ограничен. Конкуренция между производителями носит во многом ценовой характер – по принципу «как уменьшить количество мяса в фарше». Существующая ситуация бесперспективна, она не устраивает ни производителя, ни покупателя.

Выход видится в расширении ассортимента, дальнейшей сегментации рынка и в итоге переходе к конкуренции на основе качества продукта. Такие возможности дает производство изделий с начинкой. В таблице приведены классические варианты продуктов с начинкой. Многие из них имеют исторические названия и вековые традиции потребления.

Разнообразие видов изделий с начинкой позволяет производителю выходить на разные сегменты рынка в другой ценовой категории. Интересно сравнить пельмени и аранчини (шарик из риса с мясной начинкой), если в пельменях чем больше мяса – тем лучше, то аранчини с малым количеством мясной начинки уже относится к фитнес-продукту. Соответственно это другой сегмент и другая цена.

Считалось, что производство изделий с начинкой – слишком трудоемкий и не технологичный процесс при массовом производстве. Так было раньше, пока единственным оборудованием для подобных изделий был пельменный автомат. В настоящее время на рынке пищевого оборудования для производства мясных изделий с начинкой появилось качественное японское оборудование, дешевое китайское и самое главное – качественное и доступное отечественное.

Отсадочная машина для изделий с начинкой «ПРА-ДА» может производить все изделия, приведенные в таблице, а также многое другое.

Форма изделий может быть сферической, цилиндрической, в виде непрерывной экструзии (рулет), плоская (котлеты), в виде пиццы (с выходом начинки наружу).

*** ТЕХНИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ «ПР@ДА»:**

Вес получаемых изделий	10-300 г
Производительность	10-100 шт./мин.
Максимальная производительность при непрерывной экструзии	400 кг/час
Диапазон соотношения оболочки к начинке	100%/0% – 0%/100%
Габариты (Ш×Г×В)	1600×840×1320 мм
Вес	350 кг
Электрическая мощность	3 кВт
Напряжение питания	220 В

Оболочка	Начинка	Примеры изделий
Мясной, куриный, рыбный фарш	Куриный фарш	Пожарские котлеты
	Рис	Фрикадельки с начинкой
	Картофель	
	Салат	Крокеты
	Масло	Котлеты «по-киевски»
	Яйцо	Рулеты с начинками
	Грибы	Зразы
	Сыр	
Тесто дрожжевое	Мясной фарш	Беляши, курник, риссоле, баурса́ки, расстегаи, перемяч, кулебяки, киш
	Грибы	
	Сыр	Ватрушки, хачапури, пицца
	Рис	
	Картофель	Пирожки
	Салат	
	Яйцо	Вертута
Тесто пельменное	Мясной фарш	Хинкали, манты
	Картофель	Вареники
Рис	Мясной фарш	Аранчини
	Картофель	
Картофель	Мясной фарш	Короккэ
	Грибы	

ПРАДА может работать на нежном дрожжевом тесте, на крутом – пельменное, пряничное тесто, а также на мягком сдобном тесте. Оборудование отличается исключительной гибкостью, может подстраиваться под продукты с различной консистенцией, твердостью, пластичностью.

Отличительными особенностями машины «ПРАДА» являются:

- щадящее, минимальное воздействие на продукт – хрупкие и относительно крупные включения сохраняют свою структуру и прекрасный внешний вид;
- высокая точность, постоянство веса и идеальная форма изделий;
- удобство ввода информации – наличие цветного сенсорного дисплея, плавная регулировка веса изделия, соотношения оболочки и начинки, высоты линии реза, в памяти контроллера до 100 рецептур изделий, с сохраненными параметрами изделия;
- простота управления и обслуживания – быстрый и удобный переход на новый тип изделий, сборка и разборка оборудования для профилактики, мойки и санобработки занимает 5 минут, машиной управляет один человек.

Современная конструкция на основе принципов мехатроники – для каждого узла отдельный электронно-управляемый привод. Отличается исключительной надежностью, гарантия 2 года.

Оборудование имеет российский сертификат соответствия, а требования безопасности выполнены в соответствии с нормами ЕС. Несомненным плюсом является то, что оборудование производится, устанавливается и обслуживается российскими специалистами, которые всегда готовы оказать техническую поддержку и своевременно проконсультировать.

Более подробно ознакомиться с машиной «ПРАДА», посмотреть видео можно на сайте компании http://www.tehnocul.ru. Р

KILIA
www.kilia.com

Новая эра куттерной техники

Куттер SUPREME CUT
- новый конструкционный материал
- рекордная скорость 180 м/сек (до 6000 об/мин)
- несравненно тихий

Оборудование KILIA:
- скоростные вакуумные и вакуумно-варочные куттеры
- мясорубки и волчки
- мешалки и вакуумные мешалки
- дробилки и эмульситаторы

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

реклама

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

Автор: **Максим Пронин,**
ведущий инженер

Москва
105094, Семеновский вал, 6А
Тел.: (495) 787 20 11; факс: (495) 787 20 12

Екатеринбург
620014, ул. Радищева, 12/23, офис 405
Тел.: (343) 356 03 11; факс: (343) 356 03 13

Санкт-Петербург
190031, ул. Гороховая, 53, офис 6 Н
Тел.: (812) 310 38 49: факс: (812) 570 26 07

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

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

Инновационные технологии в области производства холода

Мировая экономическая рецессия, начавшаяся в 2008 году, сказалась на мясной отрасли значительным сокращением капиталовложений и пересмотром подходов к организации технологического процесса мясопереработки. На сегодняшний день сложилась ситуация, когда конкурентоспособность предприятий во многом зависит от наличия эффективных и современных производственных фондов с передовыми технологиями производства.

В условиях постоянно растущего дефицита не возобновляемых источников энергии и озабоченности мировой общественности охраной окружающей среды высокую значимость обретают инновационные технологии в области производства искусственного холода, возрастает роль энергоэффективности холодильных установок и их экологическая безопасность.

Одним из аспектов экологической безопасности установок для мясоперерабатывающих предприятий является возможность работы с современными природными холодильными агентами, обеспечивающими озонобезопасность и обладающими низким потенциалом глобального потепления (GWP). К хладагентам такого типа относятся в первую очередь аммиак NH_3 (R717) и двуокись углерода CO_2 (R744). Производимое и поставляемое в Россию оборудование GEA Grasso предназначено не только для работы с вышеупомянутыми холодильными агентами, но и с любыми типами хладонов, например такими как R134a и R507, и хладоносителей (хлориды натрия и кальция, этилен и пропилен гликоли и др.).

В сфере создания и производства холодильной техники для любого диапазона температур компания GEA Grasso является несомненным лидером. GEA Grasso постоянно инвестирует средства в совершенствование технологий и разработку нового оборудования, отлично понимая, что в современных условиях мясопереработка требует применения передовых технологий, фокусируемых не только на непосредственно технологическом процессе производства, но и на высокой эффективности, надежности и бесперебойной работе используемого оборудования в течение всего срока эксплуатации.

В настоящее время холодильный сегмент GEA Refrigeration Technologies это не только производитель современных компрессоров GEA Grasso, но и такого высокотехнологичного оборудования, как ледогенераторы GEA Geneglace, спиральные и конвейерные скороморозильные аппараты GEA Aerofreeze, теплообменное оборудование GEA Kuba и GEA Goedhart, арматура GEA AWP, различное оборудование и компоненты для холодильных систем. Компания готова предложить заказчику творческие технические решения, ориентированные на обеспечение высоких стандартов качества конечной продукции. К примеру, немаловажную роль в сохранении сырья при его охлаждении и хранении играет обеспечение минимальной усушки продукции. Отлично понимая это, специалисты компании, владеющие необходимыми методиками расчета и проектирования, специализированным программным обеспечением, инновационными технологиями производства, монтажа и пуско-наладки, готовы предложить заказчику оборудование, обеспечивающее оптимальное решение этого и многих других вопросов, связанных с технологией переработки мяса от убоя до длительного хранения сырья и готовой продукции.

Сегодня оборудование с торговой маркой GEA успешно используется на многих российских мясоперерабатывающих предприятиях. За последние годы клиентами ГЕА Грассо Рефрижерейшн стали такие производители мясной продукции, как:

- ЗАО «Вологодский мясокомбинат». Поставка оборудования аммиачной холодильной установки для реконструкции камер охлаждения и хранения продукции, реконструкции компрессорного цеха;
- Группа компаний «Агро-Белогорье», Мясоперерабатывающий комплекс «Агро-Белогорье». Поставка холодильного оборудования для аммиачной холодильной установки (контрактор ГК «Термокул»);
- ООО «Сибирская продовольственная Компания», Новосибирский МПЗ. Проектирование и поставка оборудования аммиачной холодильной установки, суммарной холодопроизводительностью 2,8 МВт;
- «Кудряшовский мясокомбинат». Поставка холодильного оборудования (контрактор ГК «Олекс-Холдинг»);
- «Кунгурский мясокомбинат». Поставка холодильного оборудования (контрактор ГК «Олекс-Холдинг»).

Отменное качество применяемого оборудования, высокий кадровый профессионализм и удовлетворенность заказчиков результатами выполненных работ позволяет GEA Grasso уверенно смотреть в будущее, обеспечивая мясопереработчиков передовыми техническими решениями. **Р**

Компания: **ООО «ММ ПРИС»**
www.mmpris.ru

Цель одна, решения разные

Для получения дееспособного проекта по убою и переработке скота, приносящего прибыль (предварительно рассчитанную на этапе планирования!), требуется решить целый комплекс организационных вопросов: определиться с необходимыми мощностями производства и видом конечной продукции; определиться с выбором производственной площадки с учетом соблюдения требований законодательства и надзорных органов; провести поэтапное планирование проекта и др. Ну и наконец – выбрать вариант строительства! Рассмотрим некоторые из них.

Один из вариантов – быстровозводимые здания из металлоконструкций и сэндвич-панелей. Этот метод строительства стал особенно популярным в последнее время, поскольку существенно сокращает сроки строительства: запуск такого производства в работу реален уже через 9 месяцев – 1 год.

Другой вариант решения задачи, также привлекательный благодаря небольшим срокам реализации, – комплексы в модульно-контейнерном исполнении.

Российская компания «ММ ПРИС» разработала и спроектировала такой комплекс. Концепция комплекса – в модульной компоновке мини-бойни и отделения мясопереработки. Каждый модуль (выполненный в виде контейнера) выполняет свою функцию в общей технологии производства. Размер модуля – 12000×2500×2500 мм – не создает проблем в его транспортировке на место установки. В каждом модуле установлено необходимое технологическое оборудование. Для установки комплекса необходимо подготовить площадку размером 50×50, установить модули и соединить их между собой переходом для соблюдения технологического потока.

Монтаж такого комплекса и пусконаладочные работы занимают наикратчайший период времени – всего 2 недели, а срок изготовления комплекса – 6 месяцев, что позволяет добиться наименьших сроков реализации, даже в сравнении с возведением конструкции из сэндвич-панелей.

В обоих вариантах строительства есть как преимущества, так и недостатки.

Главное преимущество модульного комплекса – срок изготовления, монтажа и ввода в эксплуатацию. Кроме того модульный комплекс компактен и может быть перемещен при необходимости на другую площадку. В то же время существенный недостаток комплекса – ограниченность производственных площадей и, как следствие, проблематичность их расширения в случае роста производства.

В свою очередь, стационарные убойные цеха более гибки по отношению к росту производительности: вопрос решается пристройкой новых площадей. Это преимущество нивелируется увеличенными сроками строительства и длительными административными согласованиями.

Специалисты «ММ ПРИС» имеют возможность предложить любое решение с учетом конкретных требований заказчика. Р

реклама

ММ ПРИС
ведущий российский производитель оборудования для мясоперерабатывающей промышленности

РОССИЙСКОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ ПРОИЗВОДИТ И ПРЕДЛАГАЕТ:

ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ УБОЯ И ПЕРВИЧНОЙ ПЕРЕРАБОТКИ СКОТА:

- Комплексы убоя КРС, свиней и мелкого рогатого скота «под ключ»;
- Подвесные пути и троллеи для пищевых производств и магазинов;
- Холодильное оборудование для убойных цехов;
- Линии переработки кости, крови, жира, кишок;

ИНВЕНТАРЬ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ

КОНСЕРВНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

КОЛБАСНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ПЕРЕРАБОТКИ МЯСА, ПТИЦЫ, РЫБЫ

ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ИЗГОТОВЛЕНИЯ КОПЧЕНОСТЕЙ, ВЕТЧИН И ПОЛУФАБРИКАТОВ

ПРОЕКТИРОВАНИЕ, ШЕФ-МОНТАЖНЫЕ, МОНТАЖНЫЕ, ПУСКОНАЛАДОЧНЫЕ РАБОТЫ,

ОСНАЩЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВ ИМПОРТНЫМ И ОТЕЧЕСТВЕННЫМ ОБОРУДОВАНИЕМ

Тел.: (495) 925-00-66, (901) 511-74-88
E-mail: info@mmpris.ru
www.mmpris.ru

Авторы: **М. И. Зимин**

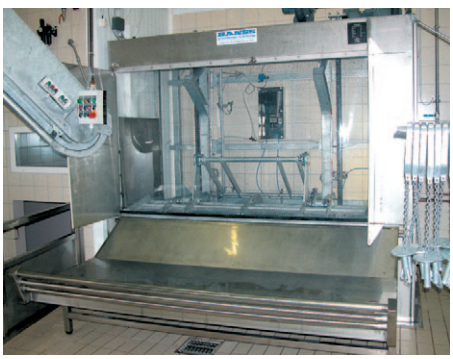
Компания: **«АГРО-З»,**
тел.: +7 (495) 721-20-77,
www.agro3.ru

Убой и переработка:
комплексные технические решения

По данным Росстата за 10 месяцев 2009 года производство мяса и мясопродуктов выросло в стране на 2,9%. Хорошие результаты продемонстрировало и животноводство: поголовье свиней и мелкого рогатого скота увеличилось на 7 и 4,7% соответственно. Можно констатировать, что национальный проект «Развитие АПК», невзирая на кризис, продолжает действовать и приносит ощутимую пользу.

Большинство новых проектов в мясном животноводстве предусматривают строительство крупных комплексов с полным циклом производства, включая убой и первичную переработку скота. Поэтому перед инвесторами встает вопрос технического оснащения строящихся предприятий, а значит и выбор надежного и качественного оборудования. Ведь от технических возможностей перерабатывающих машин во многом зависит и качество производимого мясного сырья.

Одним из лидеров европейского рынка оборудования для убоя и первичной переработки скота является австрийская фирма BANSS. Она была основана в 1984 году и вот уже третье десятилетие занимается совершенствованием технологии убоя. Фирма производит оборудование для оглушения и первичной переработки, включающее специальные боксы, ошпарочно-волососгонные и шкуросъемные машины, машины для обработки слизистых субпродуктов, оборудование для разделки туш, транспортировочные конвейеры, устройства мойки и стерилизации продуктов переработки и многое другое. Техника «BANSS» эксплуатируется на предприятиях Западной и Восточной Европы, России и СНГ. Сочетание мощной производственной базы и профессионализма персонала позволяет фирме решать задачи любой сложности.



Установка оглушения свиней углекислым газом

Конденсационно-ошпарочный тоннель

Если говорить о процессе убоя скота, то одним из наиболее важных его этапов является оглушение животного. Фирма BANSS производит как пневматические устройства, так и боксы электрооглушения производительностью до 200 голов/час, а также установки оглушения углекислым газом производительностью от 50 до 350 и более голов/час.

В случае применения электрооглушения животных обездвиживают током повышенной или промышленной частоты. Перед оглушением их фиксируют на специальных конвейерах, боксах или с помощью других устройств. Оглушение выполняется при помощи однорожкового стека, который накладывается на затылочную часть головы. Вторым контактом служит пол. Воздействие электрического тока приводит к судорожным сокращениям мускулатуры, а в отдельных случаях к переломам позвоночника и разрывам кровеносных сосудов, ухудшающим товарный вид и качество мяса. Для уменьшения отрицательных последствий этого вида оглушения в последнее время используют двух- и трехполюсные приборы с напряжением 200-250 В и частотой 2300-2500 Гц, при этом продолжительность воздействия составляет 7-13 секунд. Однако и эти электрические устройства не могут полностью предотвратить негативные последствия электрооглушения.

В случае оглушения животных углекислым газом процесс осуществляется в герметично закрытой камере. Животные погружаются в глубокий сон и остаются в неподвижном и расслабленном состоянии 1-2 мин. За это время выполняют их подъем на подвесной путь, убой и обескровливание.

АГРО-3

MAUTING

VAKONA

roser

Seydelmann

KNECHT

MAGURIT

fatosa s.a.

BANSS

FREUND

AM2C

FREY

TIPPER TIE technopack

TIPPER TIE ALPINA

GRASSELLI

FOODLOGISTIK

FORMCOOK

RHEON

DEIGHTON

WEBOMATIC

aew delford systems

G. MONDINI S.p.A.

wugkainz gmbh

Лучшие комплексные решения: от убоя скота до упаковки готовой продукции

МОСКВА: (495) 721-20-77
Краснодар: (861) 210-06-32
Саратов: (8452) 48-61-77
Красноярск: (391) 264-01-82
Новосибирск: (383) 362-02-52
Екатеринбург: (343) 375-72-39
Ростов: (863) 295-40-54
С.-Петербург: (812) 320-15-08

Приглашаем Вас посетить стенд компании "АГРО-3" на ежегодной международной выставке пищевого оборудования "Агропродмаш-2010", которая пройдет в Экспоцентре на Красной Пресне с 11 по 15 октября (павильон 2, зал 3, по главной аллее)

РЕКЛАМА

При таком способе оглушения вообще отсутствуют судорожные сокращения мускулатуры, переломы позвоночника, а также кровоизлияния в ткани и органы животного. Метод оглушения животных углекислым газом широко применяется во многих странах мира как более прогрессивный.

Первый российский проект с использованием установки оглушения свиней углекислым газом был реализован в 2006 году на мясокомбинате «Промагро» в Старом Осколе Белгородской области. Специалисты компании «АГРО-3», представляющей оборудование «BANSS» в России и СНГ, смонтировали такую установку, а также комплекс перерабатывающего оборудования на мясокомбинате, что позволило ему в кратчайшие сроки получить существенный экономический эффект и 10%-ное снижение брака при производстве свинины.

Фирмой BANSS разработана также современная технология так называемого «ритуального убоя», спрос на которую в последнее время увеличивается.

Дальнейшая обработка туш (после оглушения) проводится с помощью машин и механизмов для ошпарки, снятия шкур, обработки внутренних органов и слизистых субпродуктов.

Ошпаривание свиней может производиться двумя способами. Горизонтальная ошпарка свиней осуществляется в устройстве с автоматической системой транспортировки. Такой способ, являясь более дешевым, имеет серьезный недостаток – загрязненная ошпарочная вода может попасть внутрь туши. При вертикальной ошпарке свиньи опрыскиваются горячей водой на весу. Попадание воды внутрь туши исключается, однако вода в процессе ошпарки значительно загрязняется.

Самый современный и гигиеничный на сегодняшний день способ – это так называемая конденсационная ошпарка. Свиньи автоматически транспортируются в туннель и ошпариваются насыщенным паром. Конденсат, стекающий с туш, выводится через систему стока. Таким образом, туши не входят в соприкосновение с загрязненной водой и достигается максимальная гигиеничность процесса ошпарки.

Установка ритуального убоя КРС

Для снятия щетины фирма BANSS предлагает машины со встроенными устройствами опалки, работающими на природном газе.

Система транспортирования туш исключает их контакт с платформой, а транспортные конвейеры для кишок оснащаются моющими и стерилизующими устройствами и исключают контакт комплектов кишок между собой, что обеспечивает строгое соблюдение всех санитарных и гигиенических норм.

Системы транспортирования внутренних органов синхронизированы с конвейером убоя, что позволяет провести их точную идентификацию.

После всех видов обработки и разделки туш включается в работу разработанная фирмой уникальная система автоматического взвешивания, идентификации, распределения, транспортирования и отгрузки мяса и мясопродуктов потребителю. Она обеспечивает эффективную логистику на предприятии в целом.

За время успешного делового сотрудничества компании «АГРО-3» и фирмы BANSS, начиная с 2005 года, в России было реализовано большое количество комплексных проектов по убою и переработке скота.

Так, в Подмосковье на ООО «Ай-Елдыз» действует линия по убою крупного и мелкого рогатого скота.

В Белгородской области на мясокомбинате «Промагро» эксплуатируется первая в России линия по убою и переработке свиней с использованием установки оглушения CO_2.

Предприятие «Лукес-Д» в Балашихе внедрило комплексный проект для крупного и мелкого рогатого скота, а также свиней на базе пневмо- и электрооглушения.

В фермерском хозяйстве «Артезианское» заканчивается строительство свиноводческого комплекса полного цикла с убоем и переработкой на базе установки оглушения CO_2.

Автоматизированный конвейер для отделения внутренних органов и распиловки свиней на полутуши

Но, пожалуй, самым интересным проектом с комбинированным убоем (на 25 голов КРС и 120 свиней), в котором собрано большинство прогрессивных технических решений фирмы BANSS, можно считать проект ООО «Белгранкорм». В 2008 году на этом белгородском предприятии была реализована современная комплексная технология переработки, включая оглушение углекислым газом (для свиней) и пневмооглушение для КРС, конденсационную ошпарку, шоковое охлаждение свиных полутуш, автоматическую систему сбора, транспортировки, ультразвуковой мойки и последующей подачи крюков в рабочие зоны.

Здесь также внедрена система внутризаводской логистики. Специалисты «АГРО-3» совместно с коллегами из немецкой фирмы KAINZ установили на ООО «Белгранкорм» автоматическую линию транспортировки, гигиенической обработки и сушки пластмассовых ящиков, а также конвейерную систему разделки свиных полутуш и говяжьих четвертин.

Подводя итог, заметим, что требования к оборудованию боен и его поставщикам постоянно растут. Помимо санитарно-гигиенических условий, все большее значение приобретает компактность техники (так как стоимость производственной площади сегодня растет и будет расти) и степень ее автоматизации. Важна также гибкость фирмы-поставщика, способность предлагать нестандартные решения, адаптированные к конкретным условиям предприятия-заказчика. И в этом смысле комплексные предложения фирмы BANSS и возможности профессиональной реализации сложных проектов силами компании «АГРО-3» оказываются наиболее предпочтительными. Р

Международная профессиональная выставка
продуктов питания и напитков

Гастроном 2011

www.gastronom-expo.ru

08-10 февраля 2011
Москва
МВЦ “Крокус Экспо”

Организаторы

Крокус Экспо
Международный выставочный центр

FOREXPO LTD™
ВЫСТАВКИ И КОНФЕРЕНЦИИ

Совместно с

NOVEX
The event management company

Информационный спонсор

сфера
издательский дом

реклама

Автор: **Америк Антонина,**
руководитель отдела маркетинга и развития
МАКСИЛОГ – Система Комплексной Логистики

Источник: **Upakovano.ru**

Упаковано и готово к отправке

Качество и способ упаковки – один из ключевых факторов снижения риска получения повреждений грузом в процессе транспортировки.

Как известно, упаковка продукции призвана выполнять ряд определенных задач: предохранять продукт от повреждений, придавать ему привлекательный вид, делать его удобным для хранения и использования. Хорошо продуманная упаковка зачастую становится для покупателя основным стимулом к приобретению товара. Достаточно отметить такие революционные изобретения, как пакеты сока с трубочкой и отверстием, питьевые йогурты в бутылках с крышечками, коробки-диспенсеры для хлебцев, салфеток, жевательных резинок. Качество и внешний вид упаковки, безусловно, важны для торговли, но мне хотелось бы обратить внимание грузовладельцев и производителей на первоначальное назначение упаковки – предохранять продукт от повреждений. В настоящий момент в России активно развивается рынок логистических услуг, что приводит одновременно к росту количества поставщиков услуг и к постепенному улучшению качества, хотя второй процесс, к сожалению, идет значительно медленнее первого.

В связи с отсутствием единых стандартов оценки качества работы логистических компаний клиентам при выборе партнера зачастую приходится полагаться на свою интуицию или на рекомендации коллег. К счастью, уже сейчас многие компании, серьезно работающие на этом рынке, устанавливают в качестве приоритета своей деятельности предоставление услуг наилучшего качества, соответствие международным стандартам, так что можно надеяться, что проблемы качества доставки и обработки грузов в ближайшее время будут постепенно решаться.

Внести свой вклад в улучшение условий доставки грузов могут и сами производители и грузовладельцы, если будут предъявлять более строгие требования к упаковке и обработке грузов.

Большинство из нас постоянно сталкивается с упаковкой в повседневной жизни, приобретая предметы интерьера, технику, переезжая или отправляясь в путешествие. Очень часто при упаковке мы сами не уделяем должного внимания безопасности. Нам кажется, что нет никакой разницы между транспортировкой грузов на собственном автомобиле и в грузовой машине, между собственноручной их загрузкой или силами службы в аэропорту или на вокзале. Наверное, многим из нас приходилось получать из багажа разорванные коробки и чемоданы с разбитым и помятым содержимым. Не случайно в аэропортах услуги по упаковке багажа стали пользоваться большим спросом – лучше заплатить за полиэ-

тинирование багажа, чем получить испорченный багаж. Особенно остро проблема стоит при доставке грузов автомобильным и железнодорожным транспортом. И дело не в халатности работников транспортных компаний, хотя, безусловно, и такие случаи иногда случаются.

Дело в том, что качество дорог и подвижного состава в России оставляет желать лучшего, что на дорогах часто возникают ситуации, заставляющие водителя применять экстренное торможение или выруливание, что в грузовых машинах одновременно перевозятся грузы, разные по габаритам, формам, способу упаковки и требованиям к транспортировке. Поэтому чем лучше упаковано изделие – тем меньше риск получения им повреждений при транспортировке. Несмотря на то что сотрудники клиентской службы нашей компании всегда согласовывают с клиентом способ упаковки изделия еще на стадии калькуляции заказа и рекомендуют оптимальный способ упаковки, проблемы продолжают возникать. Очень часто нам приходится сталкиваться с ситуацией, когда производители экономят на упаковке и пытаются отдать нам деревянные оконные стеклопакеты, упакованные в тонкую полиэтиленовую пленку, посуду навалом в коробке без прокладок между предметами, одежду в картонных коробках без полиэтиленовых пакетов. Такие грузы просто не могут быть приняты нами к перевозке, так как, приняв груз к транспортировке, мы несем за него ответственность.

Как уже говорилось выше, в России не существует единых стандартов транспортировки грузов, зато международные стандарты упаковки грузов очень подробно описаны в ISO / TC 122. Правила упаковки сильно отличаются в зависимости от груза, вида транспорта, размера партии.

Многие транспортные компании указывают в договорах, что они несут ответственность за груз только в пределах его упаковки. Таким образом, если на внешней упаковке нет видимых повреждений – разрывов, проломов, следов попадания жидкости – или если нет документально зафиксированных случаев нарушения правил перевозки (груз перевернут или нарушен порядок укладки), транспортная компания не принимает претензий по сохранности груза. Многих клиентов возмущает такое отношение, но это необходимая мера, потому что для того чтобы нести ответственность за груз целиком, необходимо, чтобы все операции от момента производства до момента потребления выполняла одна и та же компания.

Одним из важнейших правил международной перевозки является минимизация количества участников цепи поставки и количества операций.

Сейчас в России стали появляться логистические операторы, предоставляющие полный комплекс услуг по поставке грузов. Технология работы следующая: специалисты компании приезжают на склад производителя в России или Европе, упаковывают груз в соответствии с внутренними правилами компании, загружают его в транспортное средство, доставляют на склад консолидации, где он перегружается в трак и отправляется в Россию или другую страну СНГ. Пройдя досмотр на таможенном терминале, машина приходит на склад оператора, разгружается, после чего грузы развозятся более мелкими транспортными средствами на склады клиентов, где происходит вскрытие упаковки и прием груза. Такая система идеальна для клиента, так как ответственность за груз в процессе транспортировки не переходит от одного экспедитора к другому и предъявление претензий всегда обоснованное. Вообще размещение заказа «под ключ» (у одной компании), так называемая доставка «от двери до двери», является наиболее рациональным способом организации схемы доставки. В этом случае получателю груза необходимо всего лишь предоставить оператору максимально полную информацию о грузе, его весе, объеме, пункте отправления и назначения.

Дальше процесс доставки и распределения ответственности происходит так, как изображено на схеме перехода ответственности за груз в процессе доставки.

Одним из важнейших правил международной перевозки является минимизация количества участников цепи поставки и количества операций. Чем больше участников появляется в цепи поставки, чем больше операций по загрузке, разгрузке и перемещению проводится с грузом – тем меньше шансов получить его в хорошем состоянии. Поэтому главный тезис действий любого получателя груза – заказ комплексной

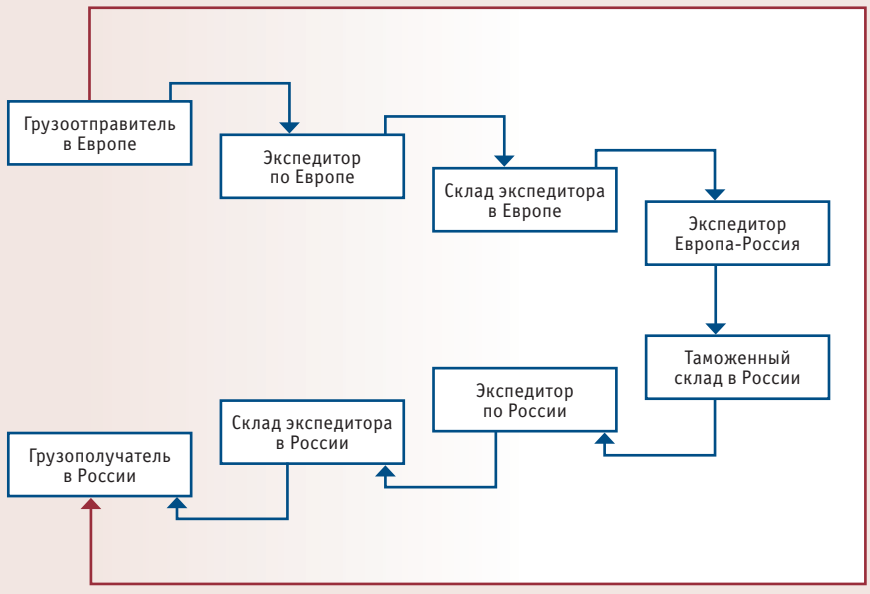


Схема перехода ответственности за груз в процессе доставки
(красным выделена ответственность логистического оператора)

Сейчас в России стали появляться логистические операторы, предоставляющие полный комплекс услуг по поставке грузов.

доставки. Такие услуги редко предоставляются компаниями, имеющими собственный подвижной состав или свои терминалы, так как для такой системы организации бизнеса необходимо наличие большого количества единиц техники, складских объектов, офисов и персонала. Это требует колоссальных ресурсов и ограничивает возможности компании в оперативном управлении цепью поставки. Такой сервис предоставляют логистические операторы – компании, имеющие договорные отношения с большим количествомкомпаний-перевозчиков, экспедиторов в разных странах мира. По сути, они берут на аутсорсинг функции отделов логистики производственных компаний, выстраивая оптимальную цепь доставки, оперируя понятиями стоимости, скорости, надежности, сохранности грузов. Грузовладельцам свойственно заблуждение, что стоимость доставки с использованием таких компаний всегда выше, чем в случае заказа услуг у разных компаний, имеющих свою инфраструктуру. Это далеко не так.

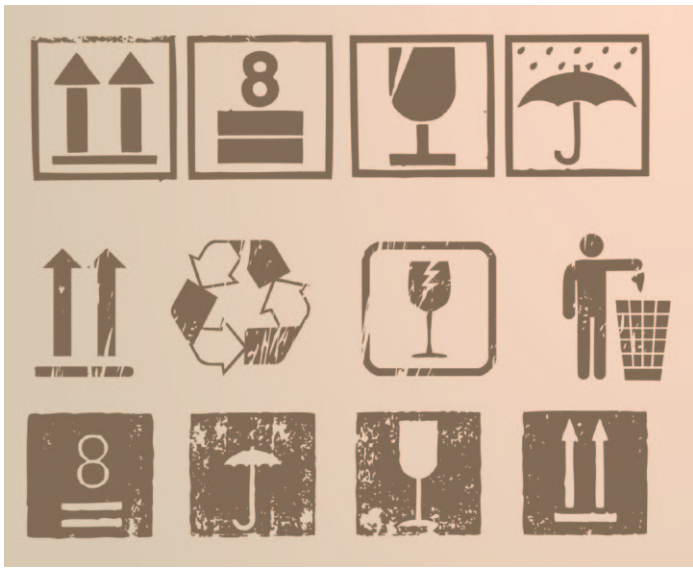
«Многие транспортные компании указывают в договорах, что они несут ответственность за груз только в пределах его упаковки».

Работая с постоянными партнерами и имея постоянный грузопоток, компания, предлагающая комплексный сервис, получает у каждого поставщика значительно более выгодные условия, чем обычный грузовладелец. Кроме того, имея много партнеров в разных странах, такие компании могут оперативно менять цепь поставки в зависимости от условий. Заказ фрагментарной доставки по частям маршрута может привести к очень неприятному результату – низкому качеству, высоким рискам и невозможности предъявить претензию по причине неопределенности звена цепи, на котором произошел сбой.

Если по каким-то причинам грузополучатель не может заказать сервис у одной компании целиком – он должен заблаговременно позаботиться о согласовании вариантов упаковки груза, при которых транспортная компания возьмет на себя ответственность за сохранность груза в пути в стандартных условиях без форс-мажорных обстоятельств, а производитель гарантирует обеспечение такой упаковки.

Ниже приведены некоторые правила, соблюдение которых помогает снизить риски при транспортировке.

- Внешняя упаковка должна быть выполнена из жесткого материала (оргалит, фанера, пластик, металл), предохраняющего груз от царапин, ударов, потертостей, промокания.
- Свободное пространство между жесткой внешней упаковкой и самим грузом должно быть заполнено мягким и плотным материалом (пенопласт, полиуретан, бумажная нарезка или другой материал, предотвращающий свободное перемещение груза).
- Само изделие должно быть завернуто в мягкую ткань, вспененную или воздушно-пузырчатую пленку.
- Все съемные части должны быть завернуты отдельно, уложены на ровную поверхность и прикреплены скотчем или лентой, предотвращающей перемещения во время неизбежной тряски при движении транспортного средства.
- Все мелкие детали (ключи, крепежи, держатели и др.) должны быть также прикреплены скотчем к изделию или степлером к упаковке.
- Углы изделия должны быть завернуты в плотный материал, чтобы избежать опасности появления сколов при ударах.



- На внешней упаковке обязательно должна стоять маркировка, предупреждающая о специфике груза и особых правилах транспортировки (стекло, верх/низ, не кантовать, не переворачивать, тяжелый груз и др.).
- Небольшие коробки желательно уложить на стандартный поддон (европалета) и заполиэтинировать. В этом случае удастся избежать дорогостоящих операций ручной погрузки, уменьшится риск и увеличится скорость операций.

Хотелось бы обратить внимание грузовладельцев на тот факт, что самая распространенная и дешевая упаковка в виде картонных коробок в большинстве случаев неспособна защитить груз. Она деформируется, рвется, промокает вне зависимости от аккуратности грузчиков и оптимальности укладки грузов внутри транспортного средства. Затраты на жесткую упаковку оправдывают себя особенно в случае транспортировки хрупких и дорогих предметов.

Часто грузополучатели, не желая доплачивать за упаковку, поддаются заверениям производителей, не заинтересованных в хлопотах по доупаковке, что это излишне и что другим клиентам груз доставляется без проблем в стандартной упаковке. Особенно это характерно для европейских фабрик, не принимающих во внимание качество российских дорог. В нашей практике были даже ситуации, когда недобросовестный производитель намеренно отгружал плохо упакованный уже отбракованный груз, рассчитывая на то, что при транспортировке в Россию он вполне может получить подобные повреждения.

В любом случае грузополучатель при поставке является самым заинтересованным лицом, поэтому и процесс согласования способа упаковки должен быть целиком под его контролем. Хуже всего, когда проблему приходится решать в оперативном режиме. Иногда возникают ситуации, когда машина приезжает на загрузку, а изделия упакованы плохо или не упакованы вообще. Принять такой груз к перевозке автоматически означает 100% риск повреждений, а отказ от погрузки влечет необходимость компенсации холостого пробега машины, которую не хочет брать на себя ни перевозчик, ни отправитель, ни получатель.

Особенно тяжело решать такие вопросы в случае сборных отправок, когда в одной машине едут грузы нескольких клиентов и задержка погрузки в одном месте автоматически означает сбой в графике погрузки на всем маршруте, а неправильно упакованный груз может не только получить повреждения, но и нанести их другим грузам или даже самим транспортным средствам.

Кроме того, не стоит забывать о том, что транспортировка связана с повышенным риском получения повреждений вследствие аварий, несанкционированных действий третьих лиц, возникновения форс-мажорных обстоятельств и др. Поэтому особенно дорогие грузы мы рекомендуем страховать отдельным полисом.

Вообще качество сервиса очень сильно зависит от умения специалистов компании, работающих с клиентом, выстроить правильную систему отношений, решать вопросы в оперативном режиме и предупреждать сложные ситуации. Работа со многими нашими постоянными клиентами начиналась именно со сложных заказов, с конфликтов, трудных задач, решенных нашими специалистами наилучшим образом.

Актуальность вопроса об упаковке груза возрастает с ростом грузопотока из Азиатского региона. Сроки доставки велики (1,5-2 месяца), маршруты предполагают неоднократные перегрузки, большую роль играют погодные условия, особенности вибрации при перевозке грузов разными видами транспорта. По этим причинам экспортная упаковка должна быть обязательно прописана в условиях внешнеторгового контракта и выполнена в соответствии с международными стандартами. **мс**

реклама

Источник: **www.infotechno.ru**

Министерство сельского хозяйства России совместно с Российским соевым союзом и научными учреждениями Россельхозакадемии с 19 мая по 10 июля провели Первую Интернет-конференцию «Соя как залог здоровья нации и продовольственной безопасности Российской Федерации».

В защиту сои

Конференция продемонстрировала роль сои в развитии животноводства и птицеводства, раскрыла инновационные направления в кормопроизводстве, включая использование «защищенного» белка для высокоудойных коров, «полножирной» сои для всех видов скота и птицы, кавитационной кормовой массы в свиноводстве.

В ходе мероприятия был обобщен опыт соевого комплекса страны за последние 7 лет и презентован разработанный Российским соевым союзом проект целевой программы «Развитие соевого комплекса России на 2010-2012 годы и период до 2020 года».

Принимая во внимание планируемую масштабность развития соеводства, значение сои в преодолении дефицита пищевого белка и развитии животноводства, с докладами выступили **первый заместитель Председателя Правительства РФ Виктор Зубков**, **министр сельского хозяйства РФ Елена Скрынник**, **руководитель Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека Геннадий Онищенко** и многие другие.

Значение сои в преодолении белкового дефицита

Доклад главного санитарного врача Геннадия Онищенко был посвящен проблеме пищевого белка в системе продовольственной безопасности России.

– Полноценными являются белки животного происхождения (мясо и мясопродукты, молоко и молочные продукты, яйца, рыба, морепродукты), которые, в отличие от растительных, усваиваются организмом человека на 93-98% и содержат полный набор незаменимых аминокислот в оптимальной пропорции.

В зависимости от пола, возраста и вида деятельности взрослым необходимо от 10,6 до 21,4 кг, детям от 12,3 до 19,1 кг полноценного белка в год. Однако использование свиного мяса как одного из основных источников белка (наряду с другими, богатыми жиром продуктами животного происхождения – молоком, яйцами, мясом кур, сырами) неизбежно приведет к ожирению с риском развития атеросклероза сосудов сердца и головного мозга, сахарного диабета и других заболеваний.

Сбалансировать неблагоприятный белково-жировой состав свинины можно было бы введением в рацион продуктов, содержащих полноценный белок и при этом бедных жирами, например говядиной. Но, как показала практика прошлого года, своей говядины у нас недостаточно. Кроме того, проводятся мероприятия по таможенному регулированию импорта мяса за счет сокращения квот и введения высоких пошлин на неквотируемый импорт.

В течение нескольких лет ликвидировать дефицит белка в питании россиян возможно лишь с помощью сои, так как ее аминокислотный состав и усвоение после термической обработки, разрушающей ингибиторы протеаз, близки к белкам животного происхождения и она усваивается на 86-95%.

На получение 1 кг животного белка, содержащегося в мясе, молоке, яйцах, требуется израсходовать 5-8 кг кормового белка при очень низком коэффициенте трансформирования растительных белков в белки высокопродуктивных животных и птиц – 25-39%. Вместе с тем ежегодно даже в условиях рискованного земледелия можно получать с 1 га пахотных земель от 1,5 до 2,5 тонн семян сои с содержанием белка, относимого диетологией к близкому по химическому составу полноценному животному белку. Данное количество соевого белка равняется 2,5-6,25 тонн говяжьего мяса, или 3-7,7 тонн мясной свинины, или 3,9-9,9 тонн жирной свинины, или 2,7-6,9 тонн беконной свинины, или 2,3-5,7 тонн мяса бройлеров. При этом, в зависимости от региона возделывания, себестоимость 1 г соевого белка в 20-50 раз ниже себестоимость 1 г животного.

В пищевой промышленности при производстве мясных и специализированных продуктов, включая смеси для вскармливания детей раннего возраста, а также пищевых концентратов широкое распространение получили продукты глубокой переработки сои: изоляты и концентраты.

Изоляты и концентраты белков сои, соевая мука являются хорошей основой для производства широкого ассортимента текстурированной продукции для приготовления горячих блюд типа «соевое мясо».

Биологические свойства продуктов из сои хорошо изучены. Так, регулярное потребление продуктов питания из сои или включающих сою, обеспечивающих поступление в организм человека 30-40 г соевого белка в сутки, положительно влияет на метаболические нарушения, в частности снижает риск развития сердечно-сосудистых заболеваний, улучшает усвоение кальция, снижает уровень холестерина, сахара в сыворотке крови и т. д.

Возможности производства низкохолестериновой колбасы

Президент Регионального общественного фонда содействия внедрению социальных инноваций (Фонд «СИ»), профессор Московского гуманитарного университета А. Г. Дмитриев и руководитель Центра медицинских программ Российского соевого союза Александр Котровский рассказали о возможностях производства низкохолестериновой колбасы.

– Колбасу любят все или почти все. Но не все могут употреблять ее в пищу из-за довольно высокого содержания животных жиров и холестерина. Использование белков сои, близких по составу незаменимых аминокислот к животным белкам, могло бы решить эту проблему: в сои нет холестерина, белоксодержащие продукты сои либо не содержат жира (изоляты, концентраты белка), либо содержат незначительное его количество (соевый тофу).

В настоящее время только ленивый не преминет при возможности обругать в средствах массовой информации колбасные изделия, содержащие сою. Мясокомбинаты наперебой, в пылу конкурентной борьбы, с гордостью сообщают, как о великой доблести и громадной заботе о потребителе: «Наша колбаса без сои».

Доблесть эта сомнительная. Директор НИИ питания Российской академии медицинских наук академик РАМН, профессор, доктор медицинских наук В. А. Тутельян в интервью «Комсомольской правде» 2006 года четко заявил: «Из чистого мяса колбасы не бывает, туда нужно обязательно что-то добавлять, чтобы ее “склеивать”, придавать форму. Соевый белок по своему аминокислотному составу близок к мясному. Это самый лучший для колбасы продукт, другие – гораздо более низкого качества».

Обычно при производстве колбасных изделий используют концентраты и изоляты соевого белка, не содержащие высококачественных полиненасыщенных кислот, токоферолов и других жирорастворимых элементов соевых семян. С целью изучения возможности использования продуктов

Во время прохождения конференции Правительство РФ приняло решение о разработке целевой программы «Развитие производства и переработки сои в РФ на период 2011-2015 годы». В ее рамках соеводство рассматривается как приоритетная и системнообразующая отрасль, развитие которой должно происходить по нескольким направлениям:

- выравнивание возникших диспропорций в сельском хозяйстве, прежде всего в связи с резким спадом производства животноводческой продукции, необходимостью сбалансирования кормопроизводства для птицеводства и животноводства полноценными белками;
- преодоление дефицита пищевого белка в питании населения страны;
- повышение конкурентоспособности продукции российского соеводства на мировых рынках.

Таблица 1. Содержание некоторых микроэлементов в пищевых продуктах (мкг / 100 г съедобной части) по справочнику по диетологии под ред. В. А. Тутельяна и М. А. Самсонова, 2002 год

	Железо	Медь	Марганец	Цинк	Хром	Йод	Фтор
Соя	15000	500	2800	2010	16	8,2	120
Говядина	2900	182	35	3240	8,2	7,2	63
Молоко коровье	67	12	6	400	2	9	20
Мука пшеничная в/с	1200	100	570	700	2,2	1,5	22

Таблица 2. Сравнительное содержание основных пищевых веществ и энергетической ценности сои и некоторых пищевых продуктов (граммы в 100 г съедобной части)

	Белки	Жиры	Углеводы		Клетчатка	Энергетическая ценность ккал
			общие	крахмал		
Соя	34,9-49	17,3	26,5	2,5	4,3	395
Говядина	18,9	12,4	–	–	–	187
Молоко коровье	2,8-3,60	0,05-6,0	3,8-6,4	–	–	31-85
Мука пшеничная в/с	10,3	0,9	74,2	67,7	0,1	327

переработки сои, полученных с помощью воды и пара, нами в производстве колбасы типа «Докторская» в качестве добавки был взят соевый тофу (соевый сыр) с повышенным содержанием белка. Для этого тофу замораживали при температуре -20 °С на сутки, затем размораживали и прессованием отжимали воду.

При этом содержание белка в тофу возрастало с 11,99 до 25,56%, а количество жира уменьшалось до 0,41%. В экспериментальных образцах заменяли 30% мяса на отжатый тофу. Результат лабораторных исследований полученной колбасы сравнивали с лабораторными исследованиями контрольных образцов «Докторской», в которой соя не использовалась. Исследования проводились в Испытательной лаборатории центра «БИОТЕСТ» ГОУ ВПО МГУПБ.

№ п/п		Контроль (без сои)	Замена 30% мяса на отжатый тофу
1.	Массовая доля влаги, %	63,4	68,5
2.	Массовая доля жира, %	15,4	7,1
3.	Массовая доля белка, %	10,9	17,3 + 0,54
4.	Содержание холестерина, мг/100 г	64,8	23

Полученные результаты показали, что при замене 30% мяса отжатым соевым тофу содержание жира уменьшилось в 2 раза, холестерина почти в 2 раза при увеличении содержания белка до уровня говядины 1-й категории – 17,3%. При этом внешний вид и вкус экспериментальной колбасы, полученной при замене мяса соевым тофу, соответствовал внешнему виду и вкусу вареных колбас.

СПРАВКА:

Соевое мясо – продукт быстрого приготовления, заменяющий мясо. В английском языке используются термины textured vegetable protein (TVP) и textured soy protein (TSP), которые переводятся дословно, как «текстурированный растительный белок» и «текстурированный соевый белок».

Соевое мясо производится методом экструзионной варки теста из обезжиренной соевой муки или соевого шрота (так называемого «белого лепестка» – white flakes) и воды. Полученная масса, губковатой консистенции, измельчается и затем сушится. В зависимости от измельчения теста в процессе производства кусочки соевого мяса могут иметь разные формы и размеры, например фарш (гранулированное), хлопья, гуляш, отбивные, кусочки кубической или продолговатой формы.

Готовое соевое мясо содержит примерно 50-70% белка.

Перед использованием его подвергают регидрации: отваривают или вымачивают в бульоне (горячем или холодном, обычно с добавлением приправ) или маринаде, что увеличивает массу исходного продукта в 2-3 раза, формирует его вкус, делает пригодным для дальнейшей кулинарной обработки. Таким образом, использование соевого мяса позволяет готовить вегетарианские и веганские версии таких блюд, как плов, макароны по-флотски, гуляш, чили и др.

Таблица 3. Содержание незаменимых аминокислот (в граммах на 100 г белка) и аминокислотный скор некоторых белков по В. Г. Высоцкому и И. С. Зиловой, 1995 год

Аминокислоты	Шкала ФАО/ВОЗ 1973 год (13)		Соя						Пшеница (28)		Казеин (35)		Говядина (6)	
			Мука (18)		Концентрат белка (37)		Изолят белка (37)							
	А	С	А	С	А	С	А	С	А	С	А	С	А	С
Изолейцин	4,0	1,0	4,7	1,18	4,7	1,20	4,9	1,23	3,3	0,83	5,4	1,35	4,3	1,08
Лейцин	7,0	1,0	7,9	1,13	7,8	1,11	7,8	1,11	8,1	1,17	9,5	1,36	7,8	1,11
Лизин	5,5	1,0	6,3	1,15	6,3	1,15	6,4	1,16	2,7	0,49	8,1	1,47	8,3	1,51
Метионин	–	1,0	1,4	–	1,4	–	1,3	–	1,6	–	1,7	–	2,0	–
Цистин	–	1,0	1,6	–	1,6	–	1,5	–	2,2	–	1,5	–	2,0	–
Сумма серосодержащих	3,5	1,0	3,0	0,86	3,0	0,86	2,8	0,80	3,8	1,08	3,2	0,91	4,0	1,14
Фенилаланин	–	1,0	5,3	–	5,2	–	5,4	–	4,9	–	5,2	–	4,0	–
Тирозин	–	1,0	3,8	–	3,9	–	4,3	–	2,9	–	5,0	–	3,7	–
Сумма ароматических	6,0	1,0	9,1	1,52	9,1	1,52	9,7	1,62	7,8	1,3	10,2	1,7	7,7	1,28
Треонин	4,0	1,0	3,9	0,98	4,2	1,05	3,6	0,90	2,9	0,73	4,7	1,17	4,2	1,05
Триптофан	1,0	1,0	1,3	1,30	1,5	1,50	1,4	1,40	1,2	1,20	1,4	1,40	1,2	1,20
Валин	5,0	1,0	5,1	1,02	4,9	0,98	4,7	0,94	4,3	0,86	7,7	1,54	5,4	1,08

Апробированная замена мяса на соевый тофу при изготовлении колбасных изделий позволяет получить продукт нового качества

Таблица 4. Данные по удельной стоимости единицы белковой компоненты различных продуктов питания. Расчеты по данным ФАО ООН и Госкомстата за 2003-2004 годы

Продукт питания	Среднемировая цена за тонну	Содержание белка, %	Стоимость белка
Говядина (высш. упитанности)	2400	18,6	12903
Свинина (постная)	2150	14,3	15035
Баранина	1900	15,6	12179
Мясо птицы	1500	18,2	8242
Молоко (с учетом пастеризации)	500	2,8	17857
Яйца	1100	12,7	8661
Рыба	500	16,0	3125
Моллюски и ракообразные	3000	32,0	9375
Зерно продовольственной пшеницы	175	26,0	673
Хлеб	400	8,0	5000
Рис	250	7,4	3378
Картофель	270	1,5	18000
Соевые бобы (не переработанные)	240	42,5	565
Продукты переработки сои:			
• соевая мука	650	50	1300
• соевый концентрат	1200	70	1714
• соевый изолят	2500	93,0	2688

Отсюда следует ряд важных выводов.

1. Апробированная замена мяса на соевый тофу при изготовлении колбасных изделий позволяет получить продукт нового качества – с резко сниженным количеством холестерина, что делает его востребованным потребителями, которым по медицинским показаниям ограничивают потребление продуктов с высоким содержанием холестерина: больным, страдающим гиперхолестеринемией, атеросклерозом сосудов сердца и головного мозга, ишемической болезнью сердца, а также лицам старшего возраста при профилактике гиперхолестеринемии. Кроме того, соевый тофу содержит минорные вещества, способствующие снижению уровня холестерина в сыворотке крови.

2. Пониженное содержание жира в экспериментальных образцах (7,1%) по сравнению с контрольными (15,4%) позволяет использовать их в питании при ожирении или профилактике ожирения.

3. Высокое содержание полноценного для человека белка (17,3%) при снижении себестоимости экспериментальной колбасы, обусловленное заменой мяса на значительно более дешевый соевый тофу, делает такую колбасу доступной для социальных слоев населения с низким уровнем доходов, способствует ликвидации или значительному снижению белкового дефицита питания в этой группе граждан.

Таблица 5. Потребность сои на кормовые и пищевые цели, тыс. тонн

	2010 год	2011 год	2012 год
Потребность белка на кормовые цели:	3050	3060,5	3050,8
содержание белка в сое 37% потребность в сое на кормовые цели	8235	8262	8235
Потребность в соевом белке на пищевые цели:	1200	1184,6	1136
содержание белка в сое 37% потребность в сое на пищевые цели	3240	3198	3067
Общая потребность в сое	11475	11465	11302
Планируемое производство сои	1101	1296	2000
Уровень удовлетворения потребности в сое, %	9,6	11,3	17,6

Таким образом, экспериментально подтверждена возможность производства сортов колбасы, обладающей повышенной пищевой ценностью и позволяющей реализовать рекомендации Минздравсоцразвития РФ, Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека, НИИ питания РАМН об обязательном включении в пищевой рацион человека соевых продуктов для обеспечения здоровья, положительного влияния на метаболические нарушения, в частности снижения риска развития сердечно-сосудистых заболеваний. МС

ЗАО «ШАЛЛЕР»
РФ, 115054, Москва,
Павелецкая площадь, д. 2, стр. 2,
тел.: +7 (495) 797-63-33,
факс: +7 (495) 797-63-44,
e-mail: office.moskau@schalleraustria.com

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

Мясные маринады

Обжаривание мяса на открытом огне является старейшим в мире способом приготовления пищи. Сегодня благодаря ярким маринадам и превосходным специям этот способ превратился в особенно вкусное удовольствие. Высококачественный мясной маринад создает эффективную защиту гриль-продуктам, придает им аппетитный цвет и превосходный вкус.

Процесс маринования препятствует проникновению кислорода в мясо, что способствует получению сочного, нежного и мягкого продукта. Маринад обволакивает весь гриль-продукт, тем самым создавая привлекательный вид, как на прилавке магазина, так и в порционной упаковке. Благодаря особому составу специй маринад оптимально впитывается мясными продуктами и гарантирует превосходные вкусовые качества. Вопрос применения жидких или сухих маринадов каждый производитель решает индивидуально в зависимости от своих требований и преимуществ соответствующего продукта.

Жидкие мясные маринады

Жидкие маринады могут быть на масляной основе или в виде водно-масляной эмульсии. Эти формы маринадов готовы к дальнейшему использованию без дополнительных производственных процессов. Выбор маринада зависит от желаемого вида презентации продукта – на прилавке или в порционных упаковках.

Блестящая поверхность

Для презентации продукта на прилавке магазина рекомендуется применять маринады с высоким содержанием масла. Они обволакивают мясо со всех сторон и придают продукту аппетитный вид. Традиционной классикой являются масляные маринады WIBERG Primolio с кремообразной, мажущейся консистенцией. Высокое содержание масла придает гриль-продуктам привлекательный блеск, необходимый для хорошей презентации продукта на прилавке. Primolio характеризуется особой устойчивостью к высоким температурам и защищает мясо от окисления и потери цвета. Четыре сорта маринадов Chicken, Picante, TexMex и Verde подходят для всех видов маринованных мясных блюд, а также для приготовления овощей в маринаде.

На страже свежести

Маринады на основе эмульсии оптимальны для упакованных продуктов, так как из-за наличия воды в маринаде неупакованный продукт на прилавке может высыхать. Для упакованных деликатесных гриль-продуктов предпочтительно использование маринадов, имеющих в составе средство для сохранения свежести. Пряные маринады WIBERG Primofresh на основе эмульсии с добавлением средства для сохранения свежести помогают получить нежную консистенцию мяса и продлевают сроки хранения продукта. Через маслянo-водную эмульсию мясо отлично впитывает ароматические вкусовые компоненты. При использовании Primofresh не требуется добавления моноглютомата натрия и подлежащих обязательной декларации аллергенных компонентов (согласно нормативам ЕС).

Сухие мясные маринады

Сухие маринады представляют собой порошкообразные комплексные смеси с завершенным пряным вкусом. Они подкупают производителя своей экономичностью и легкой обработкой. Сначала сухие маринады смешиваются с водой. Затем мясо соединяется с полученной массой, немного массируется в массажере или перемешивается вручную. Добавление растительного масла в конце процесса переработки покрывает поверхность продукта подобно пленке, что препятствует проникновению кислорода. Сухие маринады WIBERG Grillfix отличаются простотой в использовании, а также незначительной дозировкой – максимум 43 г/кг. Средство для сохранения свежести, содержащееся в Grillfix, продлевает сроки хранения мясных продуктов. Все пять сортов маринадов WIBERG Grillfix восхищают высокой надежностью производства и придают продукту неповторимый вкус без добавления усилителей вкуса и подлежащих обязательной декларации аллергенных компонентов (согласно нормативам ЕС).

Продукты WIBERG эксклюзивно представляет на российском рынке компания SCHALLER LEBENSMITTELTECHNIK®. Р

сфера
издательский дом

FOOD MARKET SITE

Сайт для топ-менеджеров и специалистов пищевой промышленности

- МЯСНАЯ СФЕРА
- КОНДИТЕРСКАЯ СФЕРА / ХЛЕБОПЕЧЕНИЕ
- МОЛОЧНАЯ СФЕРА
- ПТИЦЕПРОМ

FM

Лови волну!

sfera.FM

На сайте в удобной форме представлены:

СТАТЬИ
на отраслевую тематику

НОВОСТИ

ФОТОРЕПОРТАЖИ
с прошедших мероприятий и выставок

ПОДПИСКА *
НА ЖУРНАЛЫ «СФЕРА»

РЕКЛАМНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

** действует спецпредложение*

реклама

СОЮЗСНАБ
ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ГРУППА КОМПАНИЙ

Группа компаний «Союзснаб»
Департамент продаж
мясного направления

Контакты: 143400, МО, г. Красногорск, Ильинский туп., д. 6
тел.: +7 (495) 937-87-37 (многоканальный),
+7 (495) 937-87-44 (отдел продаж),
+7 (495) 937-87-66 (отдел развития),
e-mail: delar@ssnab.ru
www.ssnab.ru

Формирование профильного вкуса мясных продуктов

Стремление к повышению рентабельности заставляет производителей искать решения, открывающие новые возможности увеличения прибыльности предприятий и дальнейшего совершенствования качества продукции. Актуальность этой задачи очевидна, поскольку современный потребитель отдает предпочтение качественной стабильности предлагаемых товаров, особенно это касается продуктов питания. Инновационные ингредиенты ГК «Союзснаб» обеспечивают возможность производителям мясных продуктов успешно решать технологические задачи любой сложности и создавать многокомпонентные готовые продукты с заданными качественными характеристиками.

Экономическая эффективность мясоперерабатывающих производств во многом зависит от спроса на готовую продукцию. Столкнувшись с низкой покупательной способностью потребителей, а также нехваткой или высокой ценой сырья, производители мясных продуктов, оптимизируя экономические показатели деятельности, вынуждены уменьшать мясную составляющую в своих рецептурах: производить частичную замену основного сырья (говядины, свинины) на мясо птицы механической обвалки, свиную шкурку, растительные, молочные и животные белки. Необходимость удешевления продукции приводит к тому, что в рецептуре появляются все новые и новые заменители мяса, вплоть до круп и крахмала. Естественно, это усложняет работу технологам, которым приходится принимать в расчет все негативные факторы сырья-заменителя и нивелировать разбавление вкуса, происходящее при его использовании. При этом решается двойная задача – цена конечного продукта должна быть минимальной, а потребительские свойства и вкусовые характеристики необходимо сохранить на должном уровне. Ведь потребитель, привыкший покупать продукты, обладающие определенными вкусовыми характеристиками, вряд ли захочет что-то менять в своих привычках, которые складывались годами.

Выходом из данной ситуации могут служить высокотехнологичные продукты от ГК «Союзснаб» – известного российского производителя пищевых добавок и ингредиентов, который является деловым партнером многих мировых компаний – лидеров в этой области.

Специалистами инновационно-технологического центра группы компаний «Союзснаб» для эффективного решения проблемы формирования яркого насыщенного профильного вкуса и аромата широкого спектра мясных продуктов разработана коллекция ароматизаторов и вкусоароматических добавок «Del'Ar». Основываясь на «Пирамиде вкуса» (рис. 1), созданы ингредиенты с различными нотами вкусового мясного профиля, хорошо сохраняющиеся при различных видах технологической обработки и длительном хранении.

Основная идея, которой руководствовались создатели коллекции, – использовать новые достижения в области

Рис. 1. «Пирамида вкуса»

«Союзснаб» представляет коллекцию ароматизаторов собственного производства «**Del'Ar**» (**Del**icate **Ar**oma), разработанную с учетом вкусовых предпочтений конечных потребителей и требований наших клиентов.

Базовый ассортимент коллекции составляют популярные и традиционные вкусы.
Эксклюзивные разработки позволят создать продукты с новыми оттенками и сочетаниям.

Всегда актуальная информация о коллекции Del`ar на сайте **www.delaroma.ru**

СОЮЗСНАБ
ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ГРУППА КОМПАНИЙ

143400, Россия, Московская область,
г. Красногорск, Ильинский тупик, д. 6
тел.: (495) 937 87 37 (многоканальный)
(495) 937 87 44 (отдел продаж)
(495) 937 87 66 (отдел развития)
delar@ssnab.ru • www.ssnab.ru

пищевых ингредиентов и предложить рынку отечественные добавки, отвечающие современным взглядам на технологию переработки мяса с учетом особенностей производства отдельных мясных продуктов, традиционных для российского рынка.

В состав ароматизаторов и вкусоароматических добавок входят натуральные и идентичные натуральным ароматические вещества, нанесенные на порошкообразный носитель. Они восстанавливают вкус и аромат мяса, частично утраченные при хранении и переработке мясного сырья, больших его заменах в рецептурах, создают четко заданный мясной профиль в продуктах вне зависимости от колебаний качества исходного сырья. Результатом взаимодействия компонентов добавок с рецептурными составляющими фарша является эффективное восполнение недостатка мясного вкуса и многократное его усиление за счет входящих в состав добавок природных усилителей вкуса – дрожжевых экстрактов. Именно дрожжевые экстракты формируют базовый насыщенный мясной вкус, неотличимый от вкуса натурального мясного сырья, и дают возможность вариации интенсивности различных его оттенков (сильно или слабо жареный, копченый, вареный). Кроме того, добавки на основе дрожжевых экстрактов увеличивают пищевую ценность продукции в результате содержания в их составе витаминов группы В, аминокислот и микроэлементов. Эксклюзивность добавок от ГК «Союзснаб» заключается в том, что при совместном использовании дрожжевых экстрактов разных вкусовых направлений и усилителей вкуса в одном продукте достигается максимальный результат. При этом производимые на мощностях научно-производственного подразделения «Зеленые линии» ароматизаторы и добавки отличаются адекватной ценой, имеют сильную вкусоароматическую составляющую и стабильное качество.

При создании коллекции ароматизаторов и вкусоароматических добавок Del'Ar было учтено множество факторов: вид изделия, для производства которого они рекомендуются, особенности вкусовых пристрастий наших соотечественников, специальные пожелания клиентов для создания как оригинальных, так и традиционных мясных изделий.

Таблица 1. Ассортимент ароматизаторов и вкусоароматических добавок коллекции Del'Ar

Наименование	Вкусовое направление	Дозировка г на 1 кг фарша	Статус	Назначение (экономический сегмент)
ВАД Говядина Del'Ar 10.05.100	Мясной, вареной говядины, пряный	5-6	Идентичный натуральному	Для рецептур с заменами сырья до 40%
ВАД Говядина Del'Ar 10.05.100К	Выраженный аромат вареной говядины со специями	4-6	Идентичный натуральному	Для рецептур с заменами сырья до 60%
Ароматизатор Говядина Del'Ar 10.06.101	Мясной, вареной говядины	2-4	Идентичный натуральному	Для рецептур с заменами сырья до 70%. **Эконом-класс**
Ароматизатор Говядина Del'Ar 10.06.102	Насыщенный мясной, говядины тушеной	2-5	Идентичный натуральному	Для рецептур с заменами сырья до 40%
Ароматизатор Мясо Del`Ar 10.06.104	Усиленный вкус вареной говядины	2-4	Идентичный натуральному	Для рецептур с заменами сырья до 70%. **Эконом-класс**
Ароматизатор Мясо Фаворит Del'Ar 10.06.485	Яркий мясной вкус	2-4	Идентичный натуральному	Для рецептур с заменами сырья до 70%. **Эконом-класс**
Ароматизатор Свинина Del'Ar 10.06.103	Мясной, запеченной свинины	2-4	Идентичный натуральному	Для рецептур с заменами сырья до 40%

Все вышеуказанные задачи были решены, в частности, при создании серии вкусоароматических добавок со вкусом говядины.

ВАД Говядина Del'Ar 10.05.100 – универсальное решение для производства разнообразного ассортимента рубленых полуфабрикатов и готовых блюд из всех видов мясного сырья, включая мясо птицы. Придает продукту пикантный вкус и насыщенный аромат вареной говядины с пряностями.

ВАД Говядина Del'Ar 10.05.100 хорошо работает на рецептурах с заменой мясного сырья до 40%. Адаптированная смесь ароматизаторов обеспечивает узнаваемый яркий вкусовой профиль. При перемешивании с рецептурными компонентами фарша натуральные специи, входящие в добавку, полностью раскрываются и создают вкусовой букет, придавая продукту эксклюзивные нотки.

ВАД Говядина Del'Ar 10.05.100К имеет выраженный аромат и вкус говяди-

ны с луком и травами. Добавка предназначена для рецептур с заменой мясного сырья до 60% и создает вкусовое ощущение 100%-ной натуральности готового продукта. Дрожжевой экстракт, входящий в состав добавки, обеспечивает эффект «Умами» – усиливает восприятие специй. В результате готовый продукт приобретает превосходный вкус и аромат – в меру пикантный и пряный. Отличительной особенностью ВАД Говядина Del'Ar 10.05.100К является то, что она придает продукту яркость и насыщенность мясного профиля в результате увеличенной концентрации вкусоароматических компонентов по сравнению с ВАД Говядина Del'Ar 10.05.100. Гармоничное сочетание натуральных специй с отдельными компонентами добавки позволяет надежно «закрывать» нежелательные привкусы.

Адаптированный состав ароматизатора Говядина Del'Ar 10.06.101 обеспечивает возможность эффективного применения его в рецептурах с заменой мясного сырья до 70% при сохранении необходимых органолептических характеристик продукта. Вкусоароматический профиль насыщенной сочной вареной говядины позволяет придавать благородный мясной вкус немясным компонентам рецептуры. Ароматизатор термостабилен и выдерживает термообработку до 250 °С, что позволяет использовать его в производстве широкого ассортимента мясных продуктов.

Ароматизатор Говядина Del`Ar 10.06.102 формирует в мясных продуктах вкус и аромат вареной говядины с нотами тушения. Наилучшим образом эти свойства добавки раскрываются при ее использовании в продуктах, обладающих характерным вкусовым профилем: мясные консервы, ливерные колбасы, паштеты. Особенно хорошо ароматизатор показал себя в продуктах с заменами мясного сырья до 40%. Ароматические вещества, входящие в состав добавки, отлично нивелируют нежелательные привкусы низкосортного мясного сырья, растительных и животных белков. Ароматизатор Говядина Del`Ar 10.06.102 имеет высокие технологические качества, легко дозируется, не требует изменения технологического процесса производства. Устойчивость ароматизатора к тепловому воздействию дает возможность использовать его также при производстве стерилизованных мясных консервов.

Ароматизаторы Мясо Del'Ar 10.06.104 и Мясо Фаворит Del'Ar 10.06.485 – несомненные лидеры продаж.

Ароматизатор Мясо Del'Ar 10.06.104 имеет оригинальный, удачно подобранный состав, который обеспечивает отсутствие в готовом продукте «тушеночного» привкуса и придает ему гармоничный вкус и аромат натуральной говядины. Оптимальная дозировка делает возможным применение его в продуктах не только эконом-класса, но и среднего и высокого ценового сегмента.

Адаптированный состав ароматизатора Говядина Del'Ar 10.06.101 обеспечивает возможность эффективного применения его в рецептурах с заменой мясного сырья до 70% при сохранении необходимых органолептических характеристик продукта

Ароматизатор Мясо Фаворит Del'Ar 10.06.485 не обладает видовым профилем (свинина, говядина), а обеспечивает насыщенный вареный мясной вкус и аромат. Он усиливает собственный вкус мясного сырья, так как доминирование в его составе натуральных и идентичных натуральным вкусоароматических веществ, усилителя вкуса и аромата «оживляет» ароматические ноты готового изделия и преобразует его сенсорные качества в лучшую сторону. В произведенной из какого-либо вида мясного сырья (свинины, говядины или птицы) продукции он одинаково формирует яркий мясной вкус и аромат. Использование ароматизатора дает возможность производителю нивелировать привкус дешевого мясного сырья, не ухудшая вкусоароматических характеристик готового продукта. Он термостабилен и может использоваться в производстве стерилизованных мясных консервов.

Высокий стандарт качества ароматизаторов и вкусоароматических добавок из коллекции «Del'Ar» подтвержден сертификатом ISO 9001:2008. Основные преимущества их применения в производстве мясопродуктов можно сформулировать следующим образом.

- Создают стабильные вкус и запах в течение всего срока годности готового изделия.
- Имеют стандартизированное качество.
- Позволяют придавать мясной вкус немясным компонентам рецептуры.
- Устойчивы к отрицательным и положительным температурным воздействиям.
- Легко дозируются, так как в составе ароматизаторов имеется компонент, препятствующий слеживанию и комкованию.

Специалисты ГК «Союзснаб» находятся в постоянном поиске, создавая новые вкусоароматические композиции, с помощью которых клиенты смогут предложить потребителям как эксклюзивные, так и традиционные пищевые продукты. Придя на этот рынок всерьез и надолго, «Союзснаб» делает все для того, чтобы бизнес ее клиентов процветал. **Р**

Авторы: **Леонид Генель,** к.т.н., генеральный директор,
Михаил Галкин, к.т.н., коммерческий директор

Компания: **Научно-производственное предприятие ООО «Спектропласт»**
Москва, 2-я Владимирская ул., д. 11,
тел./факс: +7 (495) 305-4370, 304-0257,
e-mail: info@splast.ru
www.splast.ru

Сохранение свежести мяса и мясопродуктов

Комплексная пищевая добавка ПРАМ, разработанная Научно-производственным предприятием «Спектропласт» и сертифицированная в Научно-исследовательском институте питания, в среднем на 50% увеличивает срок годности мяса и мясопродуктов благодаря оптимальному сочетанию влагоудержания, сохранения запаха и бактериостатических свойств.

Комплексная пищевая добавка ПРАМ содержит активный компонент – продукт взаимодействия пропиленгликолевых экстрактов растений с лимонной и аскорбиновой кислотами. Композиция предотвращает рост патогенной и гнилостной микрофлоры. Благодаря снижению активности воды ПРАМ удерживает воду и замедляет процессы порчи, длительно сохраняет мягкость и нежность мяса и готовых изделий. Дополнительно ПРАМ обеспечивает сохранность вкусовых качеств мясопродуктов, препятствует ослизнению, появлению пигментных пятен и плесневению мяса.

В подмороженном и замороженном мясе ПРАМ проявляет свойства криопротектора: снижает температуру кристаллизации влаги, уменьшает размеры кристаллов льда в мясе, что значительно снижает деформацию мясных волокон в процессе замораживания и размораживания и дополнительно на 15-30% снижает усушку замороженного мяса.

Области и способы применения ПРАМа приведены в таблице.

Дозировка: рекомендуемая концентрация ПРАМа марки «Классик» 0,15% от массы мяса и мясопродуктов.

Преимущества применения комплексной пищевой добавки ПРАМ для мяса и мясопродуктов:

- удобство применения (жидкая форма);
- удобство хранения. Температура хранения ПРАМ от -40 °С до +30 °С. Выдерживает нагрев продукции до +150 °С в течение 2 часов.

В результате проведенных органолептических, микроскопических, биохимических исследований с определением показателей свежести и сохранности мяса и продуктов его переработки после предварительной обработки одним из четырех способов (поверхностная обработка ПРАМом, инжектирование ПРАМа, введение ПРАМа в массу полуфабриката, замачивание в ПРАМе оболочек, упаковки и влагоудерживающих салфеток для мяса и продуктов его переработки) установлено, что комплексная пищевая добавка ПРАМ позволяет:

- увеличить сроки сохранения свежести и вкусовых качеств мяса и мясопродуктов;
- замедлить порчу скоропортящихся и особо скоропортящихся продуктов переработки мяса при температурах от +2 °С до +25 °С;
- снизить температуру хранения охлажденного мяса без его подмораживания;
- снизить до 30% потери влаги из-за сублимации замороженных продуктов при хранении;
- снизить энергозатраты на хранение мяса и продуктов его переработки при низких температурах за счет возможности увеличения температуры более чем на 5 °С без изменения срока годности продуктов.

В заключение следует отметить, что комплексная пищевая добавка ПРАМ успешно применяется в пищевой промышленности уже более 5 лет. Р

Области и способы применения ПРАМ

	Область применения	Способ применения	Результат
1	Мясо		
1.1	Мясо после убоя животного	Поверхностная обработка ПРАМом*	Увеличение срока хранения на 30%. Сохранение вкусовых качеств мяса
1.2	Охлажденное мясо	Поверхностная обработка ПРАМом	Увеличение срока хранения на 30%. Сохранение вкусовых качеств мяса
1.3	Подмороженное и замороженное мясо	а) Поверхностная обработка ПРАМом б) Инжектирование в охлажденное мясо и массажирование до полного растворения	Увеличение срока хранения на 30%. Повышение качества мяса, в том числе за счет криопротекторного эффекта
2	Мясопродукты		
2.1	Мясные полуфабрикаты	Введение ПРАМа в массу полуфабриката с последующим перемешиванием	Увеличение срока хранения на 50%. Сохранение вкусовых качеств мясопродуктов
2.2	Кулинарные изделия, в том числе студни, паштеты, вареное мясо, котлеты	а) Введение ПРАМа в массу б) Предварительное замачивание в ПРАМе оболочек или упаковки	Увеличение срока хранения на 90%. Сохранение вкусовых качеств мясопродуктов
2.3	Деликатесы, в том числе окорок, буженина, рулеты	Поверхностная обработка ПРАМом	Увеличение срока хранения на 30%. Сохранение вкусовых качеств мясопродуктов
2.4	Колбасы и колбасные изделия, в том числе вареные колбасы, сардельки, сосиски	а) Введение ПРАМа в массу фарша на заключительной стадии перемешивания б) Предварительное замачивание в ПРАМе колбасных оболочек	Увеличение срока хранения на 50%. Сохранение вкусовых качеств мясопродуктов

Примечание: *Поверхностная обработка проводится одним из способов: распылением, поливом, окунанием.

Компания: **ЗАО «Компания “МИЛОРД”»,**
129085, Москва, ул. Годовикова, д. 9

По вопросам, связанным с приобретением и использованием «Фламилов», обращайтесь по телефону: +7 (495) 232-20-01

e-mail: main@milord.ru
www.milord.ru

Эффективность применения **«ЛАКСА-про 250»** в технологии мясопродуктов

Компания «МИЛОРД» на протяжении 11 лет успешно разрабатывает и реализует многофункциональные пищевые добавки для различных отраслей пищевой промышленности. Значительная часть разработок направлена на удовлетворение потребностей мясоперерабатывающей отрасли.

На начальной стадии развития своего бизнеса Компания «МИЛОРД» основное внимание уделяла разработке продуктов специализированного назначения – гелеобразователей, стабилизаторов, эмульгаторов, загустителей и других компонентов рецептур различных видов мясопродуктов. Продукты торговых марок «Лемикс», «Промил», «Мифос» хорошо зарекомендовали себя высокой функциональностью, стабильным качеством и привлекательным соотношением цены и качества. По мере развития мясоперерабатывающей отрасли, роста конкуренции между мясоперерабатывающими предприятиями появилась потребность в применении комплексных пищевых добавок, позволяющих значительно сократить число компонентов рецептур мясных изделий.

Для производства высококачественной и конкурентоспособной по цене продукции рецептуры вареных колбас, варенокопченых и полукопченых колбас и ветчин должны включать фосфаты, белки, крахмал или другие водосвязывающие компоненты, красители или стабилизаторы окраски и вкусоароматические композиции. При выпуске широкого ассортимента готовой продукции мясоперерабатывающее предприятие должно иметь большой и разнообразный запас подобных добавок для формирования многокомпонентных рецептур.

Чтобы упростить рецептуры для широкого ассортимента мясных продуктов, снизить складские и логистические затраты предприятий и обеспечить стабильное качество го-

Таблица 1. Рецептуры ветчин в ПГН-оболочке

Наименование сырья	Номер рецептуры											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Мясное сырье (свинина нежирная, свинина п/ж, говядина в/с, говядина 1/с и др.)	100	100	100	100	100	100						
Говядина в/с								100			30	
Говядина 1 сорт							50					40
Свинина нежирная							50				70	40
Свинина полужирная									100	70		
МДМ										30		
Эмульсия из свиной шкурки (1:1)												20
Соль	2,5	2,7	2,9	3,1	3,3	3,4	3,6	3,6	3,3	3,6	4	3,6
Нитрит натрия	0,01	0,011	0,012	0,013	0,013	0,014	0,015	0,015	0,013	0,015	0,015	0,015
ЛАКСА-про 250	6	7,5	9	10	12	13	14,5	14,5	12,5	16	16,6	14,5
Освежитель мяса «ЛАКСА-фреш Н»	0,42	0,45	0,48	0,51	0,54	0,57	0,6	0,6	0,55	0,61	0,64	0,6
Краситель «Миколор АР»	0,11	0,12	0,13	0,14	0,14	0,15	0,17	0,2	0,11	0,16	0,17	0,12
Фламил «Ветчина Пикантная»	0,28	0,3	0,32	0,34	0,36	0,38	0,4	0,4	0,37	0,37	0,44	0,4
Вода	36	45	54	60	72	78	87	87	75	88	100	87
Выход готовой продукции, %	140	150	160	170	180	190	200	200	185	205	215	200

товой продукции при минимальных затратах на компоненты рецептур специалисты Компании «МИЛОРД» разработали комплексную пищевую добавку «ЛАКСА-про 250». Она предназначена для использования в мясо-, птице- и рыбоперерабатывающей промышленности при производстве рубленых ветчин, консервированных ветчин, вареных, варено-копченых и полукопченых колбасных изделий с выходом готовой продукции до 220%.

В состав этого высокотехнологичного продукта входят изолят соевого белка (не содержащий ГМИ), фосфаты пищевые (Е450, Е451), стабилизаторы и загустители (Е407, Е410, Е412, Е415), крахмал, стабилизатор цвета (Е316), усилитель вкуса (Е621), декстроза.

При разработке «ЛАКСА-про 250» был учтен и систематизирован опыт, накопленный при создании специализированных продуктов торговых марок «Лемикс», «Промил», «Мифос».

Основные преимущества применения «ЛАКСА-про 250» заключаются в следующем:

- увеличивает выход готовой продукции (до 220%);
- обладает высокой водосвязывающей способностью;
- снижает потери при термической обработке;
- снижает риск образования бульонно-жировых отеков;
- стабилизирует фаршевые эмульсии при нагреве и охлаждении;
- улучшает текстуру мясных изделий;
- обеспечивает стабильность окраски мясных изделий в процессе хранения;
- не требует дополнительного использования белков, фосфатов, крахмала, стабилизатора цвета, усилителя вкуса;
- сокращает логистические и складские затраты производства.

«ЛАКСА-про 250» была разработана и выведена на рынок в 2003 году, и опыт 7 лет применения этой добавки подтвердил перечисленные преимущества.

Простота применения «ЛАКСА-про 250» заключается в том, что при производстве самых разных сортов и видов вареных колбас и рубленых ветчин в рецептуры этих продуктов на мясное сырье вносится добавка, гидратированная при постоянном соотношении 1:6, соответствующий виду продукта набор специй или вкусоароматических композиций и при необходимости краситель. В зависимости от вносимого количества «ЛАКСА-про 250» выход готовой продукции может достигать 220% к мясной составляющей рецептуры. В таблице 1 приведены рецептуры рубленых ветчин, вырабатываемых с использованием «ЛАКСА-про 250».

Технология производства ветчин с использованием «ЛАКСА-про 250» достаточно проста и может быть реализована на производствах, не оснащенных инъекционным оборудованием.

Сырье для производства ветчин измельчают на волчке через приемный нож или решетку диаметром 22-25 мм.

Подготовленное мясное сырье закладывают в массажер или мешалку.

Включают мешалку, вносят на мясное сырье раствор нитрита натрия, краситель и в два приема вносят «ЛАКСА-про 250» и воду (желательно, чтобы 20% воды было в виде льда).

После равномерного распределения в мясном сырье «ЛАКСА-про 250», воды и красителя добавляют ароматику, соль, другие добавки и перемешивают на мешалке в течение 30-40 мин. или массируют в массажере 1 час.

После окончания процесса массирования фарш ветчины выкладывают в специальную емкость и убирают в холодную камеру (4-2 °С) для созревания на 8-10 часов.

После созревания фарша ветчины его перемешивают в течение 10-15 мин.

Производят формовку ветчинных изделий, для чего приемлемы все виды оболочек и форм. Наилучший результат достигается при применении полиамидных оболочек с хорошей термоусадочной способностью по всем направлениям.

Осадку и термообработку проводят в соответствии с инструкциями, принятыми на конкретном производстве.

После термообработки ветчину интенсивно охлаждают под душем в течение 20-30 мин., оставляют в охлаждаемом помещении до температуры внутри изделия 2-4 °С.

Охлажденную ветчину выдерживают в состоянии покоя 12-24 часа для формирования монолитной структуры.

Хранят готовую продукцию при температуре 4-2 °С.

Кроме ветчин на многих предприятиях по аналогичной методике разработаны и апробированы рецептуры вареных колбас, некоторые из которых приведены в таблице 2.

Технология производства вареных колбасных изделий с использованием «ЛАКСА-про 250» может быть реализо-

вана на традиционном оборудовании и включает следующие стадии.

Подготовленное нежирное мясное сырье закладывают в куттер, вносят раствор нитрита натрия и краситель.

Включают куттер и вносят 70% рецептурной воды желательно льдом, добавляют «ЛАКСА-про 250» и куттеруют 3-4 мин.

После равномерного перемешивания мясного сырья, «ЛАКСА-про 250», воды и красителя добавляют оставшиеся компоненты фарша (жирное мясное сырье, ароматику, соль, другие добавки, 30% рецептурной воды желательно льдом) и куттеруют до достижения температуры фарша не выше 12 °С.

Формовку вареных колбасных изделий, осадку, термообработку и хранение проводят в соответствии с инструкциями, принятыми на конкретном производстве.

В рецептурах варено-копченых и полукопченых колбасных изделий соотношение «ЛАКСА-про 250»/вода составляет 1:3-1:4. Рекомендованные рецептуры вареных, варено-копченых и полукопченых колбас приведены в таблице 3.

Для увеличения сроков годности рекомендуется вносить в состав мясного продукта бактериостатическую комплексную смесь «ЛАКСА-фреш Н», на основе солей органических кислот, а также применять вкусоароматические композиции «Фламил», имеющие низкую по сравнению с натуральными специями бактериологическую обсемененность.

В случаях когда в рецептурах мясных изделий содержится мясное сырье с низкими функциональными характеристиками (МПМО, зажиренное или перемороженное сырье) рекомендуется вносить стабилизатор-загуститель «Лемикс 32» в количестве 0,3-0,4кг на 100 кг фарша.

Если предприятие ориентировано на использование животных белков, то мы предлагаем «ЛАКСА-про 250СБ», в составе которой вместо соевого белка используется свиной белок. Дозировка «ЛАКСА-про 250СБ» такая же, как у «ЛАКСА-про 250».

Для мясопереработчиков, использующих в своем производстве фосфатосодержащие вкусоароматические добавки, мы предлагаем комплексную бесфосфатную добавку «ЛАКСА-про 250бф». Дозировка «ЛАКСА-про 250бф» такая же, как у «ЛАКСА-про 250».

Специалисты Компании «МИЛОРД» продолжают расширять области применения комплексных пищевых добавок торговой марки «ЛАКСА-про 250» и готовы оказать любую технологическую помощь технологам мясоперерабатывающих предприятий. Р

Таблица 2. Рецептуры вареных колбас в ПГН-оболочке

Наименование сырья	Номер рецептуры						
	1	2	3	4	5	6	7
Говядина в/с	30						
Говядина 1с			50				
Говядина 2с		32,5		50	45	25	
Свинина п/ж	70	67,5	30	50		30	
Свинина жирная			20		25	20	
МПМО					30	25	100
Соль	3	3,8	2,9	2,7	2,7	2,9	2,6
Нитрит нитрит	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01
ЛАКСА-про 250	13	16	10	10	7	10	7
ЛАКСА-фреш Н (освежитель мяса)	0,56	0,66	0,51	0,51	0,46	0,51	0,44
Лемикс 32		0,7	0,5	0,5	0,3	0,5	0,4
Миколор АР (краситель)	0,15	0,29	0,13	0,14	0,13	0,13	0,08
Фламил «Докторская»	1,5						
Фламил «Докторская Экстра»		2,1					
Фламил «Докторская с молочной нотой»			1,5				
Фламил «Молочная»				1,5			
Фламил «Молочная с молочной нотой»					1,6		
Фламил «Молочная со сливочной нотой»						1,8	
Фламил «Экстра»							1
Вода	70	97	60	60	45	60	40
Рекомендуемый выход, %	187	220	175	174	156	175	151

Таблица 3. Рецептуры варено-копченых и полукопченых колбас в фиброузной оболочке

Наименование сырья	Номер рецептуры					
	1	2	3	4	5	6
Говядина 2с	50	35	35	40	20	25
Свинина п/ж	20	10		10	30	
Шпик хребтовый	30	30	25	30	30	25
МПМО			20			30
Эмульсия шкуры					20	9
Промил-гранулы		25	20	9		
Промил-С95				1		1
Вода на гидратацию Промил-С95				10		10
Соль	2	2	2,2	2	2,1	2
Нитрит нитрит	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01
ЛАКСА-про 250	2	2,5	5	3	4	3
ЛАКСА-фреш Н (освежитель мяса)	0,3	0,3	0,35	0,35	0,35	0,34
Ферментированный рис (краситель)	0,08	0,08	0,1	0,09	0,06	0,05
Фламил «Одесская»			1	1	1,2	
Фламил «Краковская»	0,6	1				
Фламил «Экстра»						1,2
Вода	12	10	20	12	16	12
Рекомендуемый выход, %	105	105	116	107	111	108

Компания: **«САФИ Консалтинг»**

Территория права

На вопросы читателей отвечает ***Александр Кирасиров, директор юридического департамента компании «САФИ Консалтинг».***

Как выплачивать отпускные?

Имеет ли право руководитель организации без согласия работника делить его отпуск на части?

Возможно ли сотруднику, работавшему в выходной, компенсировать это время не повышенной оплатой, а предоставлением дополнительного дня отдыха?

Отпускные работнику начисляются после выхода приказа об отпуске и не позднее, чем за три дня до его начала. Расчет отпускных производится по Трудовому кодексу (ст. 139): из средней зарплаты за 12 мес. высчитываются отпускные пропорционально отгулянным дням. Средняя зарплата снижается, если у сотрудника за этот период было много больничных или отпусков за свой счет.

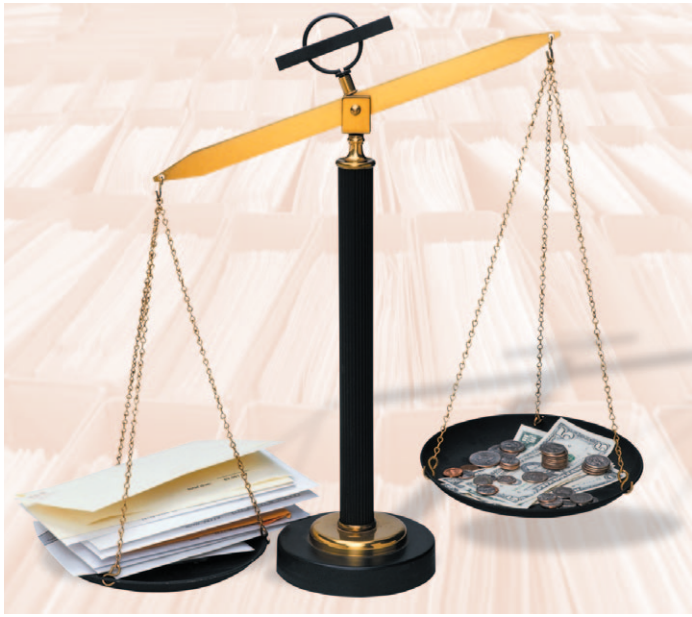
В соответствии со ст. 125 Трудового кодекса РФ ежегодный оплачиваемый отпуск может быть разделен на части по соглашению между работником и работодателем.

При этом хотя бы одна из частей должна быть не менее 14 календарных дней. Из содержания указанной нормы Трудового кодекса следует, что разделение отпуска на части возможно исключительно по взаимному соглашению руководителя и сотрудника компании.

Положенную двойную оплату лишнего рабочего дня сотрудника можно заменить отгулом (ст. 153 ТК РФ). В этом случае работа оплачивается в одинарном размере и предоставляется неоплачиваемый выходной. Выходной может быть предоставлен как сразу, так и в любой рабочий день в году.

Кто несет персональную ответственность за надлежащую организацию бухгалтерского учета и составление отчетности по проводимым валютным операциям?

В соответствии с п. 2 ст. 24 Федерального закона от 10.12.2003 г. №173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле» резиденты и нерезиденты, осуществляющие в России валютные операции, обязаны вести в установленном порядке учет и составлять отчетность по проводимым ими операциям, обеспечивая сохранность соответствующих документов и материалов в течение не менее трех лет со дня совершения, но не ранее срока исполнения договора.



Ответственность за организацию бухгалтерского учета в компании и соблюдение законодательства при выполнении хозяйственных операций несет ее руководитель (п. 1 ст. 6 Федерального закона от 21.11.1996 г. №129-ФЗ «О бухгалтерском учете»). При этом главный бухгалтер (или бухгалтер – при отсутствии в штате должности главного бухгалтера) отвечает за ведение бухгалтерского учета, своевременное представление полной и достоверной отчетности (п. 2 ст. 7 Закона).

Как защитить себя в случае проверки пожарного или технадзора? Какие проверки они могут проводить?

Последние изменения законодательства в области проверок произошли в мае 2009 года. Закон от 1 мая защищает права предпринимателей и устанавливает четкие правила проверок, а также права и обязанности обеих сторон.

Закон относится только к проверкам пожарного, санэпидемнадзора и технадзора. Налоговые, финансовые проверки, а также проверки силовых органов подчиняются своим правилам.

Итак, проверки органов, подпадающих под этот закон, могут быть плановыми и внеплановыми. С плановыми все просто. Проводятся они не чаще, чем 1 раз в 3 года.

Плановая проверка может быть документарной или выездной. Контролирующие органы обязаны обеспечить общедоступность плана проверок, и хотя на данный момент в открытом доступе найти эту информацию нельзя, с 2011 года план будет вывешен на сайте Генеральной прокуратуры РФ.

Документальные проверки предполагают представление в проверяющие органы документов по требованию, а если будет потом необходимо – разъяснения к ним. Если на этом этапе будут найдены нарушения, последует выездная проверка. Срок ее проведения не может превышать 20 рабочих дней в отношении крупных предприятий (более 100 человек), 50 часов в отношении малых (до 100 человек) и 15 часов – микропредприятий (15 человек).

Уведомление о предстоящей плановой проверке организация должна получить не позднее, чем за 3 рабочих дня до начала контроля. Нарушение этого срока проверяющими органами позволяет признать ее результаты недействительными.

Внеплановые проверки могут проводиться, во-первых, если не устранены нарушения, выявлены при предыдущей проверке, и во-вторых, если причинен вред жизни, здоровью граждан, вред природе, безопасности государства или существует угроза данных событий (информацию контролирующие органы будут получать из СМИ и из обращений граждан).

О проведении внепланового контроля сообщается не позднее, чем за 24 часа до проверки любым способом, в случае чрезвычайной ситуации возможна проверка без уведомления.

При проведении любой проверки инспекторы должны предъявить служебное удостоверение и, под роспись, копию приказа о проверке с печатью. Она может проводиться только теми, кто указан в приказе.

Контролеры не вправе нарушать сроки проведения проверки, требовать документы и информацию, которые не относятся к ее предмету и выходят за рамки их компетенции. Запрещается проводить выездной контроль при отсутствии руководителя или уполномоченного представителя проверяемой организации, за исключением чрезвычайных ситуаций. Ревизоры не вправе также изымать документы, образцы продукции без составления протокола. Недопустима проверка несколькими органами на предмет одного и того же нарушения.

Каждая компания имеет право обжаловать действия контролеров в судебном порядке и получить компенсацию в случае признания их действий неправомерными. МС

INPRODMASH®

МЕЖДУНАРОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА
ОБОРУДОВАНИЯ И ТЕХНОЛОГИЙ ДЛЯ ПИЩЕВОЙ И
ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

& 19

UPAKOVKA®

11

МЕЖДУНАРОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА
ОБОРУДОВАНИЯ И ТЕХНОЛОГИЙ ДЛЯ УПАКОВКИ

14-17 сентября 2010

Украина, Киев

При поддержке
Министерства аграрной политики Украины

ОРГАНИЗАТОР: ACCO® international since 1992

т./ф.: +38 044 456 38 04
e-mail: acco@acco.kiev.ua
www.acco.ua

Международный медиа-партнер:
мясная сфера

Информационная поддержка:
МБ мясной бизнес, Продукты & ингредиенты, Meat Service, Мир упаковки, МясноеDело, МолочноеDело, Хлебопекарское и кондитерское Дело, World Meat Technologies, UNIPACK.RU, упаковка, мороженое/молочная сфера

Место проведения:
Украина, Киев, Броварской проспект, 15, Международный Выставочный Центр

www.schalleraustria.com

WIBERG®

GRILLFIX 20

БОЛЬШЕ, ЧЕМ ПРОСТО МАРИНАД

Грильфикс 20 – это сухие комплексные смеси для изготовления маринадов для продуктов из мяса и мяса птицы. Подходит для приготовления маринованного мяса всех видов:

- стейки и шашлыки
- мелко нарезанное мясо (например, бефстроганов)
- маленькие куски мяса для гриля
- порции мяса птицы

Преимущества:

- на выходе нежный и сочный продукт
- с более длительным сроком хранения (при оптимальных условиях до 3-х недель), благодаря входящему в состав средству для сохранения свежести
- привлекательный внешний вид на прилавке (за счет добавления масла поверхность продукта не подсыхает и сохраняется идеальный глянец)
- повышение выхода конечного продукта и вследствие этого - снижение себестоимости!

SCHALLER® LEBENSMITTELTECHNIK

Превратим идею в Ваш успех!

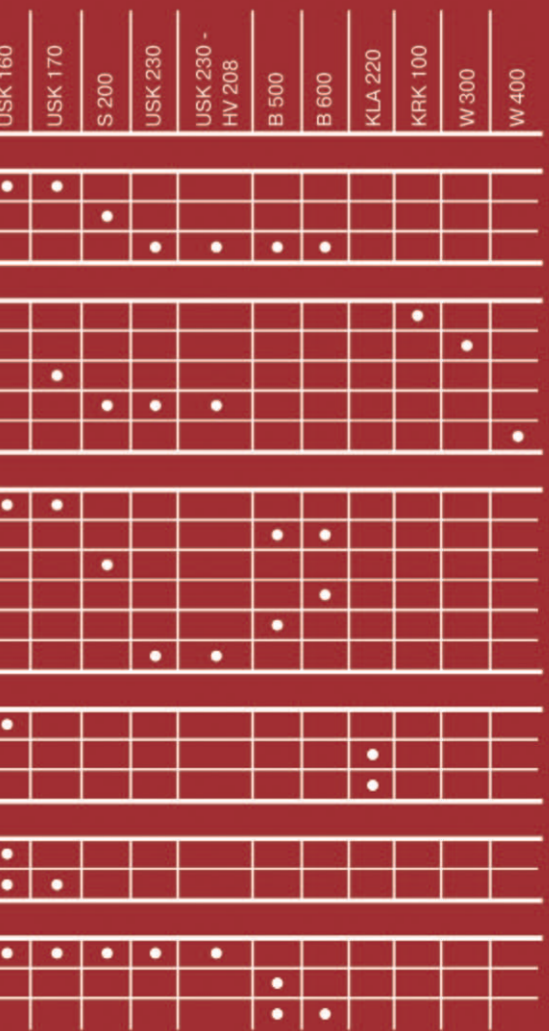
SCHALLER TECHNOLOGY® | WIBERG® | STAR MIX® | PEBÖCK ITEC® | VORAN® | EFA | HOLAC® | LASKA | SEPAMATIC® | KNECHT INJECT STAR® | FOMACO | REX® | TIPPER TIE TECHNOPACK® TIPPER TIE ALPINA® | SCHALLER THERMOSTAR® | DOLESCHAL HOEGGER | WEBER® | STORK TITAN® | HEINEN FREEZING SEALPAC® | KOMET | BIZERBA | HAAS

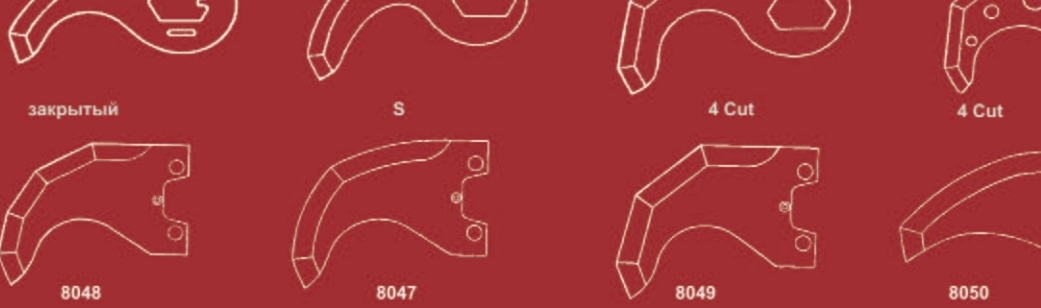
SCHALLER LEBENSMITTELTECHNIK®

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

АНТЕС

www.antes.ru





ТЕХНОЛОГИИ ВАШЕГО УСПЕХА

ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ПИЩЕВЫХ ПРОИЗВОДСТВ

- убой и разделка
- приготовление фаршей
- формовка и порционирование
- приготовление деликатесов
- термообработка
- нарезка
- упаковка
- санитарно-гигиеническое оборудование

РЕЖУЩИЙ ИНСТРУМЕНТ

РАСХОДНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНВЕНТАРЬ

МОНТАЖНЫЕ РАБОТЫ

СЕРВИСНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ

ВОРОТА ДВЕРИ ЗАВЕСЫ

Санкт-Петербург +7 (812) 332-27-53
Воронеж +7 (4732) 39-95-73
Казань +7 (917) 272-53-26
Волгоград +7 (917) 339-27-93
Ростов-на-Дону +7 (863) 230-43-85
Екатеринбург +7 (343) 345-02-67
Новосибирск +7 (383) 211-96-99
Иркутск +7 (3952) 47-56-23

+7 (495) 500-4-500 МНОГОКАНАЛЬНЫЙ