

УЧРЕДИТЕЛЬ И ИЗДАТЕЛЬ

**Д**еловой  
**М**ир

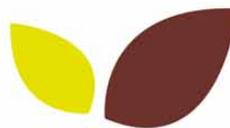
журналистское агентство

# Пищепром Украины

ЖУРНАЛ ВЫХОДИТ ДВА РАЗА В МЕСЯЦ С 2004 ГОДА

№15 (223) 1 - 15 сентября 2013 г.

14-я Узбекская  
Международная выставка  
Пищевая индустрия



**worldfood**  
UZBEKISTAN

2-4 Апреля 2014 • Узэкспоцентр, Ташкент, Узбекистан



ITE Uzbekistan  
пр. Мустакиллик, 59а, Ташкент, 100000, Узбекистан,  
Тел.: +998 71) 113 01 80, Факс: +998 71) 237 22 72  
E-mail: worldfood@ite-uzbekistan.uz  
www.worldfood.uz

# ВЫСТАВКА №1 В РОССИИ\*

БОЛЕЕ 2 300 УЧАСТНИКОВ, 64 СТРАНЫ, 53 800 ПОСЕТИТЕЛЕЙ

# ПРОД ЭКСПО

10–14  
февраля 2014

21-Я МЕЖДУНАРОДНАЯ  
ВЫСТАВКА ПРОДУКТОВ  
ПИТАНИЯ, НАПИТКОВ  
И СЫРЬЯ ДЛЯ  
ИХ ПРОИЗВОДСТВА



[www.prod-expo.ru](http://www.prod-expo.ru)

## Вместе к успеху!

Центральный выставочный комплекс  
«Экспоцентр», Москва, Россия



\* Самая крупная выставка России 2011–2012 гг. по тематике «Продукты питания» в номинациях: «Выставочная площадь», «Профессиональный интерес», «Охват рынка». Рейтинг составлен ТПП РФ и РСВЯ. Все выставки – участники рейтинга прошли независимый аудит статистических показателей в соответствии с международными правилами.

реклама



Организатор:  
ЗАО «Экспоцентр»



При поддержке:  
Министерства сельского  
хозяйства РФ



«ПИЩЕПРОМ УКРАИНЫ» - <http://ukrprod.dp.ua/>

1-15 сентября 2013 г.

№15 (223)

## СОДЕРЖАНИЕ НОМЕРА

	Стр.
Бакалейные товары	4
Вино	7
Детское питание	13
Кондитерские изделия	15
Ликеро-водочные изделия	18
Макаронные изделия	22
Масложировые изделия	22
Молоко и молочные изделия	24
Мороженое	26
Мясо и мясные изделия	27
Овощи, фрукты и плодовоовощные изделия	34
Пиво	42
Рыба и рыбные изделия	44
Сахар	46
Соки и безалкогольные напитки	49
Сыр	52
Табачные изделия	53
Зерно и хлебобулочные изделия	53
Чай и кофе	59
Цифры и факты	60
Розничная торговля	65
Общественное питание	67
Оборудование и упаковка	70

### КАК ОПУБЛИКОВАТЬ РЕКЛАМУ В ЖУРНАЛЕ «ПИЩЕПРОМ УКРАИНЫ» ?

См. <http://www.business.dp.ua/rusprod/prodadv.htm>

**Как разместить Ваш баннер ОДНОВРЕМЕННО на русскоязычном и англоязычном сайтах и блогах "Пищепрома Украины" ?**

См. <http://www.business.dp.ua/rusprod/prodsite.htm>

Стоимость изготовления оригинал-макета рекламы – 10% стоимости рекламной площади.

Стоимость PR рекламы – ½ стоимости рекламной площади. (PR реклама может быть только черно-белой).

Скидки рекламным агентствам и выставочным – от 20%

Предоплата производится в долларах США или евро, российских рублях по официальному курсу ЦБР или в украинских гривнях по официальному курсу Нацбанка Украины.

Отправьте текст рекламного объявления по тел.-факсам: +38 056 3701434, 3701435 или e-mail: [product.Ukraine@gmail.com](mailto:product.Ukraine@gmail.com), указав его размер и количество публикаций. Вам будет выставлен счет на 100%-ную предоплату. После поступления предоплаты Ваше объявление будет опубликовано в следующем номере журнала.

**Ответственность за достоверность объявлений несет рекламодатель, который отвечает за содержание предоставленных данных, за соблюдение авторских прав и прав третьих лиц, за наличие ссылок на лицензии и указаний на сертификацию продукции и услуг в порядке, предусмотренном законодательством.**

**Предполагается, что рекламодатель имеет право и предварительно получил все необходимые для публикации разрешения. Передачей материалов рекламодатель также свидетельствует о передаче журналу права на изготовление, тиражирование и распространение рекламы.**

**Материалы, отмеченные знаком ©, публикуются на правах рекламы.**

**Возможна оплата с расчетного счета на расчетный счет, с расчетного счета на кредитную карточку, с кредитной карточки на кредитную карточку, с помощью WebMoney и т.д.**

### НАШИ КООРДИНАТЫ

Абон. ящик 3749, Днепропетровск, 49064, Украина  
Тел.-факсы: +38 056 3701434, 3701435  
E-mail: [bw@business.dp.ua](mailto:bw@business.dp.ua)  
<http://ukrprod.dp.ua/>

УЧРЕДИТЕЛЬ И ИЗДАТЕЛЬ  
**Деловой Мир**  
журналистское агентство

**Пищепром Украины**

▼ ЖУРНАЛ ИЗДАЕТСЯ С 2004 г.

▼ ЭЛЕКТРОННАЯ ВЕРСИЯ

▼ <http://www.business.dp.ua/index.html>

▼ ВЫХОДИТ 22 РАЗА В ГОДУ

▼ 1-15 СЕНТЯБРЯ 2013 г.

# №15 (223)

**УЧРЕДИТЕЛЬ И ИЗДАТЕЛЬ  
ЖУРНАЛА «ПИЩЕПРОМ УКРАИНЫ»**

**ЮЖНО-УКРАИНСКОЕ ЖУРНАЛИСТСКОЕ  
АГЕНТСТВО «ДЕЛОВОЙ МИР»**

Свидетельство о госрегистрации №8777 серия KB от 24.05.2004 г.

▼ Абон. ящик 3749, Днепропетровск, 49064, Украина.

▼ Тел., факс: +38 056 3701434, 3701435

▼ E-mail: [product.Ukraine@gmail.com](mailto:product.Ukraine@gmail.com)

▼ <http://ukrprod.dp.ua/>

Генеральный директор Тамара Мальцева

Выпускающий редактор Денис Садошенко

Последующие перепечатка и распространение материалов журнала «Пищепром Украины» возможны только с разрешения редакции.

**КАК ПОДПИСАТЬСЯ НА  
ИНФОРМАЦИОННЫЕ МАТЕРИАЛЫ  
«ПИЩЕПРОМА УКРАИНЫ»**

**НОВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ  
ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ СНГ  
(1 РАЗ В ДЕНЬ)**

СТОИМОСТЬ, грн (НДС не облагается)	ЭЛЕКТРОННЫЙ ВАРИАНТ
подписка на 1 мес.	100 грн.

**ЖУРНАЛ «ПИЩЕПРОМ УКРАИНЫ»  
(2 РАЗА В МЕСЯЦ)**

	ЭЛЕКТРОННЫЙ ВАРИАНТ
подписка на 1 мес.	150 грн.

### РЕДАКЦИОННЫЙ ПОДПИСНОЙ ЛИСТ

Организация:  
Контактное лицо:  
Почтовый адрес:  
Тел.:  
Факс:  
E-mail:  
<http://>

Просим подписать на  
**Новости предприятий пищепрома**  
- электронный вариант (файл \*.doc)  
с " " \_\_\_\_\_ 2013 г. на \_\_\_\_\_ мес.

**Журнал «Пищепром Украины»**  
- электронный вариант в виде файла \*.doc, \*.pdf, \*.html  
с " " \_\_\_\_\_ 2013 г. на \_\_\_\_\_ месяцев

**В АВГУСТЕ ЖУРНАЛ И НОВОСТИ НЕ ВЫХОДЯТ**

## ПРОДУКТЫ ПИТАНИЯ

### БАКАЛЕЙНЫЕ ТОВАРЫ

#### УКРАИНА: КОМПАНИЯ "ЧУМАК" ВЫПУСТИЛА КЕТЧУП ДЛЯ ДЕТЕЙ

Украинская компания "Чумак" выпустила на рынок новинку - кетчуп Чумак "Нежный для детей". Об этом сообщает пресс-служба компании.

Отличительной чертой кетчупа является мягкий томатный вкус и аромат. Этот кетчуп приготовлен специально для детей, по особой рецептуре из спелых Херсонских помидоров, переработанных в день сбора, без использования крахмала, консервантов и красителей. (АПК-Информ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

#### ПРОГНОЗ: В УКРАИНЕ В СЕНТЯБРЕ 2013 ГОДА ОЖИДАЕТСЯ СНИЖЕНИЕ ЦЕН НА ВСЕ ВИДЫ КРУП И МУКУ

В связи с высоким урожаем зерновых в сентябре ожидается снижение цен на все виды круп и муку. Такой прогноз выразил аналитик рынка Ярослав Левицкий. "Оптовые на гречку снижены на 25%, но из-за большой спекулятивной составляющей на рынке в магазинах гречка так сильно не подешевеет, максимум на 1 грн. в рознице", - допускает эксперт.

Аналогичная ситуация, по его словам, и с рисом, который мы сможем покупать на 20-50 коп. дешевле. "Снижение цен на овсянку будет не таким значительным. Овес проходит несколько стадий, прежде чем превратиться в хлопья, и каждая требует своего финансового вложения. Эти расходы производитель закладывает в итоговую стоимость", - объясняет специалист и отмечает, что в октябре цены на крупы могут вновь пойти вверх из-за спекуляции на рынке. Цена за тонну пшеницы, по его словам, также упала с 3300 грн. в мае до 2850-2900 грн. ныне, что заставит переработчиков снизить цены на муку. "Первыми отреагируют мелкие производители, а крупные спешить не будут. Поэтому, покупая муку, обратите внимание на нераскрученные бренды - у них мука будет дешевле", - советует Левицкий. (Казах-зерно/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

### Интервью

#### РОССИЯ: ООО «КРАХМАЛЬНЫЙ ЗАВОД ГУЛЬКЕВИЧСКИЙ» (КЗГ) В 2013 ГОДУ

*Кубанская компания "Крахмальный завод Гулькевичский" (КЗГ) готовится к масштабной модернизации и расширению. Предприятие нацелено на вытеснение иностранных производителей из своих ниш и усиление позиций на внешних рынках.*

*На данный момент КЗГ - одна из самых современных отраслевых компаний страны и крупнейший производитель крахмалопродуктов в ЮФО. В последние 10 лет на развитие завода ежегодно уходило примерно 50 млн. руб. собственных средств. Глава предприятия Сергей Клыков за все эти годы ни разу не привлекал внешнее финансирование, но умудрялся поступательно расширять производственную линейку и наращивать рыночную долю, которая в 2011-2012 гг. достигла 10%. В производстве крахмалопродуктов завод прочно закрепился в тройке лидеров, доведя долю рынка по нативным крахмалам до 15,4%; по другим продуктам предприятие также добилось хороших результатов. Однако в какой-то момент КЗГ достиг потолка. Стало ясно, что без масштабного расширения завод не сможет удержать позиции, не говоря уже о росте. Было принято решение о создании мегапроекта, который позволит предприятию не просто увеличить тоннаж переработки, но и выйти в принципиально новые сегменты, в том числе пустующие.*

*Сергей Клыков рассказывает, что команда КЗГ несколько лет продумывала концепцию, привлекала специалистов, в том числе зарубежных, для оценки рынка, плотно сотрудничала с экспертами Внешэкономбанка. Результатом стал двухэтапный концепт общей стоимостью 10 млрд. руб., который предполагает не только масштабную реконструкцию мощностей, но и строительство нового биотехнологического завода по выпуску экологически чистой продукции, имеющей хорошие экспортные перспективы.*

*- В ноябре 2012 г. вы уже подали заявку в ВЭБ на финансирование реконструкции завода. А когда поступят деньги и начнется активная стадия реализации первого этапа?*

*- Практика рассмотрения заявок в ВЭБе показывает, что от момента принятия заявки до выдачи кредита проходят 6-9 месяцев, иногда до года. Но, учитывая то, что наша заявка уже отработана совместно со специалистами банка еще до регистрации, надеюсь, срок будет минимальный. При этом мы уже законтраковали часть оборудования за счет собственных средств, в настоящее время оно изготавливается.*

*- КЗГ - относительно новое производство. Почему вы решились на тотальное обновление?*

*- Действительно, наш завод достаточно современный, в 2012 г. ему исполнилось 10 лет. Но в нашей отрасли и такой срок можно считать довольно большим с точки зрения технологий. К тому же КЗГ строился, скажем так, председателями колхозов - то есть с особым подходом, когда оборудование собиралось по всей стране, все старались сделать подешевле, но поэффективнее. В результате сначала сформировали основу предприятия, а потом каждый год добавляли какой-то новый продукт и улучшали технологии: поначалу выпускали только крахмал, затем освоили обычные карамельную патоку и сиропы, потом стали производить мальтозную патоку и, наконец, в 2011 г. построили новый цех по производству кормов. И, по сути, достигли своего потолка. Производительность завода в последние три года составляет 300 т в сутки. Мы уперлись в потолок и поняли, что пора решать более масштабные задачи.*

*- Что именно вы планируете сделать в рамках первого этапа?*

*- В ходе реконструкции мы внедрим новые, экологически безопасные технологии и стандарты, значительно сократим энергозатраты, удвоим мощность линий по производству нативных крахмалов, доведем общую мощность завода по переработке зерна до 200 тыс. т в год и, самое главное, построим линии для производства новых продуктов, ориентированных на частичное импортозамещение. В общей сложности в рамках первого этапа будет освоено \$126 млн., при этом мы намерены вложить от 20% до 30% собственных средств. Окупаемость наступит примерно через 7,3 года. К 2018 г. наша совокупная годовая выручка по первому этапу проекта достигнет \$156 млн. Рыночная доля, соответственно, увеличится до 13,3% процента по традиционным и до 28,9% - по новым продуктам.*

- А какие новые продукты вы начнете производить?

- Речь идет, в частности, о модифицированных крахмалах (пищевых и технических) и мальтодекстринах. Наш навигатор крахмал сегодня активно применяется в целлюлозно-бумажной промышленности, производстве картона, текстиля, а также используется в пищевой промышленности для печенья, крабовых палочек и других продуктов. Основное направление - производство упаковки, а тара нужна всегда, тем более что российская пищевка быстро развивается. Но сейчас нашей задачей является расширение отраслей-потребителей, что позволяет сделать модификация крахмала. Технические модифицированные крахмалы применяются, в частности, у буровиков, при производстве гипсокартона и строительных смесей. Пищевые модифицированные крахмалы используются в мясной, молочной отраслях, при производстве майонезов, кетчупов и так далее. По крахмалам наша рыночная доля со временем достигнет 25%, мы рассчитываем укрепить свои лидирующие позиции в этом сегменте, побороться за первое место в стране с нынешним монополистом.

В свою очередь, мальтодекстрины - одно из наиболее интересных для нас направлений. Этот пищевой продукт представляет собой полисахарид, он обеспечивает энергетическую ценность продукта, придает сладость, обладает эффектом сгущения. Мальтодекстрины используют при производстве детского питания, растворимого кофе, мясных продуктов, снежков, напитков и много другого. В этой части мы нацелены на абсолютное лидерство по стране. КЗГ станет единственным российским производителем этих продуктов и нишевым лидером продаж. Для нас важно, что мальтодекстрины относятся к так называемым "зеленым" продуктам, спрос на которые в развитых странах устойчиво растет.

- Почему вы считаете, что будете единственным игроком в этой нише? Что мешает другим производствам пустить аналогичные линейки?

- Для таких гигантов, как компания "Каргилл", это не очень большой и интересный сегмент рынка, к тому же их основные мощности заняты под крахмалы, стандартные патоки и относительно новые глюкозно-фруктозные сиропы. Что касается крупных национальных компаний, то здесь производители находятся в поиске инновационных с точки зрения российского рынка продуктов. Естественно, эти продукты не будут востребованы в тех же объемах, что и традиционные, так что экономически оправданной для всех игроков будет специализация на определенных товарных позициях. Кто-то станет выпускать лизин, кто-то - глутамат натрия, а кто-то - мальтодекстрин. В таких относительно небольших сегментах работать более чем одному-двум игрокам будет неэффективно. Как говорится, "Боливар не выдержит..."

И вопрос заключается в том, кто станет первым в определенных продуктах. Мы решили сконцентрироваться, в частности, на мальтодекстрине. Его производство стартует в 2013 г., еще до момента увеличения общей мощности завода, ведь концептуально для нас важно опередить всех. Поэтому на данный момент мы уже законтрактовали часть линий мощностью 40 тыс. т, эта производительность полностью покрывает потребность России в мальтодекстрине. При выходе на проектную мощность к 2015 г. мы ожидаем годовую выручку по данному продукту в среднем 600 млн. руб. При этом рынок мальтодекстринов сегодня хорошо развивается, пика спроса он достигнет примерно в 2018-2020 гг., и мы будем готовы удовлетворить этот спрос.

- Со временем вы планируете полностью вытеснить зарубежных производителей мальтодекстрина с российского рынка?

- С точки зрения производителя наша доля на рынке по мальтодекстрину изначально будет 100%-ной. Однако с точки зрения емкости рынка она составит примерно 60% - потому что мы не сможем быстро заместить импорт. Будет определенный временной лаг, когда потребуются "завоевывать" потребителя, который привык к европейской или азиатской продукции. Мы достаточно объективно оцениваем свои возможности и потому не считаем, что заберем каждый килограмм на этом рынке. Предварительно мы провели масштабное маркетинговое исследование - это заняло два года. Ввиду того, что нашей основной идеей было импортозамещение, мы стали изучать всю доступную статистику. За три года проанализировали каждую таможенную декларацию на все виды крахмальной продукции - всего около 15 продуктов. Мы собрали корректные данные по импорту, в том числе вычислили "серые" схемы, которые распространены в России. Плюс провели анализ отраслей, потребляющих такую продукцию, составили прогноз вплоть до 2020 г. Кроме того, выявили норму потребления новых продуктов, рассчитали емкость рынка с учетом разницы между нормами потребления в Америке, Европе и России. В итоге сформировали наиболее перспективную продуктовую линейку, с которой можно прогнозировать абсолютное лидерство КЗГ в ряде сегментов, по крайней мере, в среднесрочной перспективе.

- На втором этапе будет построен новый биотехнологический завод. Этот проект тоже полностью подготовлен к реализации?

- Да, мы уже проделали серьезную работу и в 2013 г. подадим заявку в ВЭБ. Планируется, что новое производство будет выпускать глюкозно-фруктозные сиропы (ГФС), мальтодекстрин, кристаллическую глюкозу и ряд продуктов, о которых пока не готовы объявлять. По ГФС планируем стать региональным лидером, а по кристаллической глюкозе, как и по мальтодекстрину, мы нацелены на федеральное лидерство. На данном этапе будет освоено \$165 млн., окупаемость наступит примерно через 7,8 года. Этот проект, конечно, еще не так детализирован, вдобавок он гораздо сложнее первого с точки зрения рыночного продвижения, но, как сказал Шарль де Голль, выбирайте самый сложный путь - на нем вы не встретите конкурентов. Это верно еще и потому, что в секторе глубокой переработки зерна российские игроки не очень активны.

- А почему вы решили войти в этот сектор?

- Сейчас он очень слабо развит и очень перспективен. У нас любят говорить, что мы экспортируем рекордный урожай, что у нас все замечательно, что мы вторые после Америки экспортеры зерна в мире. Но я бы, на самом деле, стыдился так говорить - именно с точки зрения производственника. Потому что нужно быть первыми не в экспорте зерна, а в экспорте продуктов его глубокой переработки - собственно, это то, чем занимается весь развитый мир. Мы же почему-то отдаем добавленную стоимость другим странам, оставляем им самую большую прибыль, создаем в этих странах рабочие места, поставляя им свое зерно для последующей переработки. В целом наша идея заключается в том, что мы хотим быть абсолютным лидером в технологиях и производить те продукты, которые в России сегодня не выпускаются; ставим перед собой задачу решить вопрос импортозамещения. Кроме того, мы убеждены, что будем конкурентны и как экспортеры. Предварительно нами были изучены рынки СНГ, Европы - там есть широкие возможности. Конечно, после вступления в ВТО мы столкнемся с возросшей иностранной конкуренцией и на внутреннем рынке, но, внедряя новейшие технологии и имея относительно дешевые ресурсы, мы будем достаточно конкурентоспособны.

- Если это такая во всех отношениях перспективная отрасль, почему здесь так мало новых игроков?

Высокая эффективность крахмальной отрасли в части традиционных продуктов - распространенный миф. Рентабельность в отрасли снижается ежегодно параллельно с ростом конкуренции. Перспективнее - расширение продуктовой линейки, на которое реально готовы только действующие предприятия, обладающие соответствующими компетенциями. А здесь уже возникает проблема инвестиций, главный вопрос - где брать деньги? Все проекты, предполагающие глубокую переработку зерна, требуют крупных вложений. Но сегодня коммерческие банки практически не выдают кредиты под такие инициативы, исключение - Россельхозбанк, но и для него глубокая переработка зерна стала интересной отраслью не так давно. В общем, тут большую роль играют все-таки банки развития, в том числе Внешэкономбанк, "Роснано", различные фонды поддержки инвестиций. Но здесь встает уже проблема качества подготовки бизнес-планов. Есть много идей, но слишком много проектов сделаны непрофессионально, в подавляющем большинстве они отменяются на этапе предварительных экспертиз.

- А зарубежным игрокам интересна глубокая переработка зерна в России? Пока не заметно их активного участия в данной отрасли.

- Экономика европейских стран уже несколько лет растет медленными темпами, и сейчас наступил период стагнации, а вот капитал там есть. И у европейцев проблема - куда инвестировать? К примеру, у нас есть иностранные партнеры, и они видят потенциал роста как раз на российском рынке, потому что оценивают его по своим меркам. В частности, темпы экономического роста в 5-7% для нас пока психологически очень малы, потому что мы привыкли к росту в 20-30%. Для европейцев, напротив, 5-7% - это очень быстро растущий рынок. Кроме того, в России сегодня формируется средний класс. Что бы мы ни говорили с присущим россиянам пессимизмом, он действительно растет. А средний класс всегда является основой для роста потребления, по крайней мере, в пищевой промышленности. Не зря та же "Пепсико" начинает развивать в России свои пищевые производства - здесь есть куда расти. Но иностранные банки пока идут к нам с осторожностью, в том числе потому, что они привыкли к определенному уровню проработки проектов. Им, да и российским банкам, нужны понятная и доступная инфраструктура, команда профессионалов, которые смогут реализовать проект, проработанная концепция бизнеса. А у нас в стране пока с этим слабовато.

- Неужели у вас изначально было все необходимое?

- У нас огромное конкурентное преимущество - сбалансированная команда. Но есть и другие стратегические преимущества - особенно важен прямой доступ к сырью. Мы - единственный крахмальный завод, который находится в так называемом кукурузном поясе России. В Краснодарском крае в 2012 г. собрали 3 млн. т кукурузы, причем только в радиусе 200 км от нашего завода, то есть в зоне оптимальной логистической доступности, - 1 млн., и это при текущей потребности КЗГ в 100 тыс. т. То есть наличие ресурсов ставит нас в выгодное положение не только по сравнению с национальными игроками, но и с зарубежными, что полностью соответствует заявленным целям.

- Кто ваши основные поставщики?

- Сегодня это в основном небольшие хозяйства, но есть и крупные, к примеру, агрофирма "Прогресс", которая дает очень хорошие урожаи. В перспективе мы будем плотнее работать в кооперации с сельхозпроизводителями и таким образом создадим надежную базу для дальнейшего наращивания производства. Однако пока аграрные предприятия с осторожностью относятся к реальной сельхозкооперации, хотя такая форма очень популярна в развитых странах. Да и зерна сейчас хватает. Но когда по завершении всего проекта мы увеличим мощности завода до 400 тыс. т переработки зерна в год, появится необходимость в определенных гарантиях. Расслабляться нельзя, потому что наши основные конкуренты - это экспортеры. И уже сейчас резко растут цены на сырье, растет экспорт кукурузы.

- То есть российская переработка изначально находится в невыгодном положении?

- В общем, да. Конкуренция на рынке продуктов питания и сырья несет в себе некоторую несправедливость. К сожалению, сегодня государство не использует в полной мере принятые во всем мире инструменты регулирования рынка зерна. Наверное, Минсельхозу скорее выгоднее рапортовать о больших объемах экспорта, нежели о развитии внутренней переработки. Вероятно, статистика так интереснее.

Но я считаю, что власти могут взять под контроль ценовую ситуацию. Один из методов - регулирование пошлин, квотирование. По крайней мере, другие страны это активно применяют, мы же остаемся в невыгодной позиции. Наше сырье уходит на переработку в Европу, а стоимость зерна на внутреннем рынке России прямо коррелирует с мировыми ценами, которые в этом сезоне достигли исторических максимумов. В результате - рост цен на продукты питания. А учитывая, что у нас по сравнению с развитыми странами очень низкий уровень господдержки того же сельского хозяйства и явно проигрышная позиция в рамках ВТО, резко возрастает риск неконкурентоспособности национального производства. То есть мы зажаты тисками международной конкуренции с двух сторон - и со стороны сырья, и со стороны готовой продукции. И таможенными пошлинами можно и нужно регулировать уровень цен на зерно на внутреннем рынке. Конечно, здесь должен работать принцип разумности, необходимо учитывать интересы сельхозпроизводителей. И, разумеется, речь не идет о нерыночных запретительных мерах вроде эмбарго. Но вместо того, чтобы подкармливать маргинальность российского экспорта сырья, мы сможем получить приемлемый уровень цен на зерно на внутреннем рынке, поддержим кормовую базу для животноводства, создадим конкурентные условия для пищевой и перерабатывающей промышленности. В итоге обеспечим конкурентоспособность российской промышленности в целом. При этом ясно, что рано или поздно глубокая переработка зерна в России станет активно расти. Это ведь только у нас, к примеру, сдерживают развитие биоэтанольной отрасли - потому что нефти и газа на нынешнее поколение с лихвой хватает. Но так будет не всегда. В конечном итоге и перерабатывающая промышленность, и производители биотоплива могут стать реальными драйверами роста рынка. А локомотивами должны выступать компании с выверенными, реальными проектами развития. (Эксперт-Юг/[Пищепром](http://ukrprod.dp.ua/) и продукты питания Украины, СНГ, мира)

Читайте также в «Пищепроме Украины» на эту тему – <http://ukrprod.dp.ua/>

**ЗНАЕТЕ ЛИ ВЫ, что на блоге «Пищепрома Украины» (<http://ukrprod.dp.ua/>) можно БЕСПЛАТНО опубликовать пресс-релиз ?**

### **УКРАИНА: ПРОДУКТОВЫЙ ПОРТФЕЛЬ КОМПАНИИ «ШАБО» ПОПОЛНИЛСЯ РЕЗЕРВУАРНЫМ ИГРИСТЫМ ВИНОМ**

В конце августа 2013 г. компания ШАБО осуществила на собственных мощностях первый розлив резервуарного игристого вина SHABO, созданного из высококачественного винограда шампанских сортов. Компания ШАБО за 10 лет своего существования сформировала достаточно полный продуктовый портфель, отвечающий требованию - "все лучшее из лучшего винограда". В коллекции благородных напитков не хватало только резервуарного игристого вина. И вот теперь этот изысканный напиток появился.

Виноград классических шампанских сортов. С 2004 г. для игристых вин SHABO виноделы ШАБО выращивали лучший виноград: приобрели во французских и итальянских питомниках саженцы классических шампанских сортов винограда, которые идеально подходят для терруара Шабо; высадили их на шабской земле и бережно ухаживали за каждой виноградной гроздью. Консультации лучших международных экспертов. Для создания резервуарных игристых вин SHABO была создана специальная технологическая группа, в состав которой вошли лучшие специалисты компании ШАБО и профессионалы международного уровня, например, виноградари и виноделы "Derenoncourt Consultants" (Франция), шампанист Жером Барре (Франция, институт энологии "Де Шампань").

Высокотехнологичный комплекс по производству игристых вин. Специально для производства резервуарного игристого вина SHABO был создан собственный высокотехнологичный комплекс полного цикла, гарантирующий высокое качество переработки винограда и розлива изысканного напитка в бутылку. Органолептика. Все это вместе взятое - виноград классических шампанских сортов, мастерство виноделов и применение новейших технологий - позволили создать продукт совершенного качества. Во вкусе и аромате резервуарного игристого вина SHABO - ощущение свежести только что сорванной виноградной ягоды. Дизайн игристого вина подчеркивает философию бренда - "все лучшее из лучшего винограда". Коллекция резервуарного игристого вина SHABO состоит из 6 позиций: Брют Белое, Полусухое Белое, Полусухое Розовое, Полусладкое Белое, Полусладкое Белое Мускатное, а также Сладкое Белое. (ШАБО/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

### **УКРАИНА: В «ШАБО» СОКРАЩАЮТ УРОЖАЙНОСТЬ ВИНОГРАДА, ЧТОБЫ ПОЛУЧИТЬ ВЫДАЮЩИЕСЯ ВИНА**

Чтобы получить вина наилучшего качества, в ШАБО приступили к сокращению урожайности, вручную прореживая еще зеленые грозди винограда Каберне-Совиньон, Совиньон блан и Шардоне. Прореживание гроздей винограда, которое ведет к сокращению урожайности, - мероприятие непопулярное среди украинских виноградарей. В развитых же винодельческих странах такая практика уже давно стала естественным явлением и получила название "зеленый сбор урожая". Сокращение урожайности с виноградного куста до 1,5-1,7кг даст возможность компании ШАБО получить в 2013 г. виноград Каберне-Совиньон, Совиньон блан и Шардоне наилучшего качества для создания вин Shabo Reserve и Shabo Classic. "Зеленый сбор урожая" гарантирует, что винам Shabo Reserve и Shabo Classic будут присущи богатая ароматика и идеальная структура, они будут элегантными и сбалансированными, а у красных вин возрастет потенциал выдержки. Следует отметить, что прореживание положительно сказывается и на формировании урожая будущего года: в побегах и глазах интенсивнее накапливаются запасные углеводы, что позволяет винограду успешно пережить зиму.

Виноградари ШАБО проводят прореживание гроздей винограда в середине лета. Это очень кропотливая, по сути, штучная работа - вручную, с большой осторожностью с виноградного куста удаляются целые грозди. Формирование грозди к этому моменту уже завершилось, лоза активно работает над ее содержимым - ароматом, сахаристостью, цветом, полифенолами. Рост побегов замедляется, а сами ягоды - еще зеленые и твердые, так как сок в них еще не появился - продолжают активно расти. Для прореживания очень важно "поймать" именно этот момент, чтобы не потерять потенциал лозы. После "зеленого сбора урожая" оставшиеся грозди растут значительно лучше. Это и понятно: заметно улучшается степень их аэрации, идет равномерное распределение солнечной энергии на каждую гроздь. Так создается идеальный микроклимат для одновременного созревания оставшихся гроздей. Прореживание обеспечивает оставшимся ягодам "сытость", равномерный окрас, прочность кожицы, красивый внешний вид и большую величину. Сокращая урожайность, виноградари ШАБО создают условия для создания Великих вин Украины. (ШАБО/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

### **УКРАИНА: В АВГУСТЕ 2013 ГОДА НАЧАТ ЭКСПОРТ ВИННОЙ ПРОДУКЦИИ «ШАБО» В КИТАЙ**

Китайцы предпочли в основном красные вина "Shabo": в первую очередь, на рынок КНР будут поставляться полусладкие вина "Шабский погреб", "Изабелла", "Красное полусладкое". Также специально по этому случаю "Шабо" разработала торговую марку "Master Tardan".

Компания "Шабо"- украинский винодельческий холдинг с полным циклом производства (виноградарство-виноделие-реализация продукции), входит в состав таких общественных объединений, как Украинская корпорация по винограду и винодельческой промышленности "Укрвинпром", Ассоциация "Международное Бюро вина и коньяка", "Ассоциация виноградарей и виноделов Одесской области", "Ассоциация плательщиков налогов Украины по Одесской области", международная "Ассоциация по культурному и туристическому обмену" (Совет Европы) и др. (Шабо/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

### **РОССИЯ: РОСПОТРЕБНАДЗОР В БЛИЖАЙШЕЕ ВРЕМЯ НАПРАВИТ В ГРУЗИЮ ТРЕТЬЮ ИНСПЕКЦИЮ ВИНА**

Роспотребнадзор в ближайшее время планирует направить в Грузию третью инспекцию предприятий, которые собираются поставлять вино на российский рынок. Что касается третьей инспекции, мы готовы в любое удобное время посетить предприятия, заявившие о своем желании поставлять в Россию алкогольную продукцию. Мы напоминаем о существующей озабоченности по поводу наличия на территории Грузии военной микробиологической лаборатории ВМС США, которая обладает огромным наступательным потенциалом и неподконтрольна грузинским властям", - заявил глава Роспотребнадзора, главный государственный санитарный врач России Геннадий Онищенко.

По данным Г. Онищенко, в этом году уже поступило 963 партии алкогольной продукции общим объемом почти 3,5 млн. л, а также 79 партий минеральной воды общим объемом более 4 млн. л. С момента начала поставок грузинской винодельческой продукции прошло достаточно времени. Из 65 предприятий, заявивших о планах прийти на российский рынок, поставки пока начали только 14. По нашим оценкам, это свидетельствует о том, что в вопросе о возврате на российский рынок грузинский бизнес задыхается без эффективной поддержки властей этой страны", - сказал Г. Онищенко. (АПК-Информ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

**Интервью****РОССИЯ: ОАО «ДЕРБЕНТСКИЙ ЗАВОД ИГРИСТЫХ ВИН» (ДЗИВ) НА РЫНКЕ ШАМПАНСКОГО, 2013 ГОД**

Все за несколько лет Дербентскому заводу игристых вин удалось войти в тройку крупнейших российских производителей шампанского. После приватизации компании в 2006 г. дагестанские виноделы провели полную модернизацию производства, создали свою систему качества продукции и начали масштабную программу посадок собственного винограда.

Дербентский завод игристых вин (ДЗИВ) - одна из самых быстрорастущих компаний Северного Кавказа. За четыре года (2008-2011 гг.) выручка предприятия выросла на 65% - с 1,152 до 1,904 млрд. руб. В начале 2011 г. по результатам исследования аналитического центра "Эксперт ЮГ" ДЗИВ вошел в рейтинг самых динамичных компаний ("газелей") юга России. А в рамках вино-коньячной промышленности Дагестана дербентский завод уже несколько лет борется за первое место по объемам выручки с таким знаменитым ветераном, как Кизлярский коньячный завод. Для Дагестана наличие такого бизнеса - это безусловный прецедент. Опыт дербентцев показывает, что в одной из самых проблемных территорий Северного Кавказа может быть быстро создана высокоэффективная компания федерального масштаба.

Важнейшим событием в новой истории предприятия стала его приватизация в 2006 г., после чего ДЗИВ начал быстро наращивать долю на российском рынке игристых вин. Наиболее впечатляющую динамику предприятие продемонстрировало в 2009-2010 гг., когда с рынка стремительно ушел основной конкурент дербентцев - завод "Исток" из Северной Осетии, долгие годы бывший одним из ведущих российских производителей шампанского. Это событие совпало с финансовым кризисом, когда российские виноделы получили временное преимущество перед зарубежными конкурентами за счет девальвации рубля. Именно в этот момент винодельческие предприятия сумели предложить рынку качественную продукцию по невысокой цене, смогли значительно увеличить свой оборот и завоевать новых покупателей. В их числе оказался и Дербентский завод игристых вин.

Генеральный директор и основной совладелец ОАО "ДЗИВ" Магомед Садулаев прошел вместе с компанией весь путь модернизации производства. Сегодня главная задача, которую решает предприятие, - создание своей сырьевой базы: собственные виноградники завода начнут давать товарную продукцию лишь через несколько лет. Однако уже сейчас ДЗИВ, по словам Садулаева, готов быстро нарастить объемы выпуска продукции вдвое - с нынешних 35 до 70 млн. бутылок в год. Мешают этому не столько рыночные, сколько институциональные факторы. Прежде всего, отсутствие в российском виноделии отраслевого законодательства, что дает возможность выхода на рынок недобросовестных производителей "шампанского".

Интервью с Магомедом Садулаевым - еще одно подтверждение того, что для регулирования рынка вина должны быть выработаны механизмы, принципиально отличающиеся от существующих. Без этого динамика роста, стремительно набранная несколько лет назад лучшими виноделами страны, будет столь же быстро утрачена, особенно в условиях вступления в ВТО.

- Каковы основные источники роста компании? Статистика показывает, что рывок по выручке у вас произошел в 2009-2010 гг. Можно ли говорить, что это случилось благодаря кризису, когда потребитель быстро переориентировался на продукцию по невысокой цене?

- Не думаю, что дело только в стоимости. Рывок пришелся на то время, когда с рынка ушел наш самый большой конкурент - "Исток". Конкуренция была очень жесткой. Доходило до того, что они платили минераловодскому стеклянному заводу, чтобы нам не давали посуду. Когда "Исток" рухнул, естественно, мы пустились на полную мощность, и у нас произошел резкий скачок. Причем "Исток" ушел с рынка безвозвратно, у них в какой-то момент за 2 месяца был возврат 16 млн. бутылок шампанского в связи с потерей качества. Они перестали чувствовать землю, а с шампанским такие вещи не проходят. Шампанское - это же не водка, это не напиток алкоголиков, его покупают сознательно, и здесь должна быть системная работа. Без этого сегодня не получится. Один раз заманишь своей этикеткой, второй раз не купят.

- За счет чего именно вам удалось занять место "Истока"?

- Качество, качество и еще раз качество. Системная работа. На этом рынке ни в коем случае нельзя останавливаться. На один месяц остановился - уже проиграл, твою нишу займут. Мы действительно держим невысокую маржу за счет покупательной способности, потому что работаем на среднего покупателя России. "Абрау-Дюрсо" на 10 руб. дороже наценку ставит, но разливают всего 5-6 млн. бутылок - им этого хватает, там очень богатый руководитель, Борис Титов. Нам же приходится работать в среднем сегменте. Но прибыли, рентабельность у нас есть - если бы этого не было, мы бы столько не вложили в модернизацию.

- Какая доля российского рынка игристых вин вам сейчас принадлежит?

- Мы сегодня разливаем 35 млн. бутылок в год, а мощность завода - 70 млн. бутылок. Мы, наряду с Московским комбинатом шампанских вин и петербургским ЗАО "Игристые вина", входим в число лидеров российского рынка, которые разливают 90% продукции. Сегодня москвичи отстают, мы первое и второе место делим с питерцами, контролируем от 25% до 30% рынка. Начинали с 1%, и нам понадобилось 16 лет, чтобы прийти к сегодняшнему результату. Наша продукция завоевывала на рынке себе имя тихо.

- Какие суммы вложены предприятием в модернизацию производства за последние годы?

- Мы вложили 600-700 млн. руб. за 6-7 лет. В 2006 г., когда произошла приватизация предприятия, его оценили в 70 млн. руб. Сегодня стоимость завода составляет более 1 млрд. руб. На 99% все производственные линии обновлены.

- Правильно ли, что вы для развития используете прибыль, а не кредиты?

- Да, прибыль практически стопроцентно уходит в развитие, это стратегия предприятия. Если этого не будем делать, нас задушат - рынок сегодня таков. Хотя кредитная линия у нас тоже есть, особенно на посадку винограда. Частично проценты по кредитам нам субсидирует государство.

- Как организована ваша система контроля качества продукции?

- Мы сейчас ставим уникальный автомат, который определяет качество компонентов виноматериалов: сколько в них винограда, действительно там винные компоненты или нет. Таких автоматов всего два в России, второй, кажется, находится в Казани. Это очень дорогое оборудование. У нас также стоит единственный в Дагестане компьютер для замера

количества сахара в винограде, и в договор обязательно включены параметры качества винограда, например, столовые и красные сорта мы не принимаем. Вообще, весь цикл производства шампанского связан одной трубой, и если в одной емкости шампанское испортилось, портится вся труба. Поэтому очень сложно следить за процессом. В 1998 г. или 1999 г. мы получили 100 тыс. декалитров не очень качественных виноматериалов - меня очень попросили их принять. И это нам полностью испортило линию, пришлось остановить производство и заново начинать. Поэтому если хоть одна позиция в производстве шампанского обрывается, ничего не получится.

- *Каковы основные направления инвестиций компании на ближайшие годы?*

- Главное для нас - сажать виноград. Своих виноградников у нас сейчас 1200 с лишним гектаров, но они только недавно заложены, должны пройти 5 лет, чтобы они стали давать урожай. По-прежнему идет посадка без остановки, доведем площадь до 2 тыс. га. В виноград мы вложили уже около 400 млн. руб. Если доведем объем посадок до 2 тыс. га, то это потребует инвестиций около 1 млрд. На 2 га у нас сейчас работает один человек, 1300 га требуют создания 600-700 рабочих мест.

- *Как сейчас выглядит структура поставок винограда на предприятие?*

- Почти 92% винограда нам поставляет республика. Есть хозяйства, с которыми мы работаем уже 15 лет. Предоплата чаще всего 30%-ная, остальное выплачиваем до 1 января, но бывает и 100%-ная предоплата с переходом на следующий год. Без этого хозяйства просто не выживут. В 2011 г. на Ставрополье виноград принимали по 7 руб., мы брали по 14-15. Но я в вопросе работы с партнерами занимаю жесткую позицию. У ГУПов в республике урожайность сегодня 50 ц/га, у частника - 140, даже по внешнему виду винограда можно определить, что его вырастил ГУП. Нужны ли вообще такие ГУПы?

- *Насколько существенно на объемы винограда влияет погодный фактор, особенно недавние холодные зимы?*

- Скорее влияет лето - с каждым годом климат становится все засушливее, например, в 2012 г. за первую половину лета дождь был всего раз. Поэтому мы строим систему полива, которая очень затратна. Только на одном из наших участков площадью 170 га - 600 км труб. То, что мы только на зарплату отдаем поливщикам на площади 500 га, мы окупаем в течение 3-5 лет.

- *Вы декларируете объемы переработанного винограда?*

- В 2011 г. мы переработали 35 тыс. т - это больше всего в России, в денежном выражении - это 500 млн. руб. Мало какое предприятие может такие деньги сразу выложить. Можем перерабатывать больше, но объем единовременного хранения суслу у нас на 40 тыс. т.

- *Привозные виноматериалы вы совсем не используете?*

- Так не бывает. Мы получаем материалы из Одессы, вкладываем в выращивание там наших сортов, и наш партнер их перерабатывает. Где-то 200 тыс. декалитров виноматериалов мы оттуда получаем. Также неплохой урожай получаем со Ставрополья, забираем примерно 90% ставропольских шампанских виноматериалов. В дагестанских хозяйствах ни 1 л виноматериалов не готовится, они очень сильно отстали.

- *Вы и дальше планируете оставаться в своей нише эконом-класса, или же есть планы развития более дорогих сегментов?*

- У нас есть великолепный сорт винограда шардоне, которого в стране никогда не было, из него делают вина по \$1 тыс. за бутылку. Мы этот сорт сейчас сажаем и, естественно, будем готовить элитное шампанское для узкого круга. Мы уже сделали подарочную серию по 35-40 тыс. руб. бутылка - нам его не хватает, покупатели расхватывают. Также есть план ежегодно выпускать 1 млн. бутылок тихих вин.

- *Насколько существенна для предприятия проблема поиска новых кадров?*

- У нас нет такой проблемы. До того, как я стал руководителем, я проработал здесь 10 лет, и практически 90% команды сформировалось в это время. Извне привлекли только главного шампаниста, он перешел из "Абрау-Дюрсо", работал у нас 5 лет, и мы многим ему обязаны. Кстати, когда он от нас ушел обратно, то наладил в "Абрау" непрерывную технологию розлива. Сейчас у нас числится более 1 тыс. сотрудников. На самом заводе обычно 400-500 человек, с учетом трех смен в сезон - до 600. Шампанское - продукция сезонная, с июля-августа мощности загружены на 99%, а до этого - всего на 12-15%, поэтому в июле мы работаем в две смены, с первого августа - в три.

- *Каковы заработки работников?*

- Средняя зарплата за 2011 г. по заводу - 27 тыс. руб. Меня как-то спросил один из членов правительства: а как у вас реализуются социальные программы? Я говорю: здесь сотрудники 12 лет не знали, что такое зарплата, а теперь они ее получают ежемесячно. Это ли не социальная программа?

- *Сейчас ваша продукция есть во всех регионах России, или какие-то еще не охвачены?*

- Уже практически все. Естественно, очень сложно в Москве и Московской области. Там своя система - за вход на рынок надо платить огромные суммы. Но в ситуации, когда у нас дефицит продукции, лезть туда и давать эти деньги мы не собираемся. Мы работаем с сетями - в "Магните", X5 наша продукция полностью представлена. Примерно 20-30% продукции уходит через сети.

- *А на экспорт отправляете продукцию?*

- У нас экспортной лицензии нет, но есть фирмы, которые отгружают.

- *Многие компании с Северного Кавказа жалуются на высокие транспортные издержки при доставке продукции в центральные регионы России. Вы с этой проблемой сталкиваетесь?*

- Да, регион у нас самый южный в стране - чтобы привезти продукцию в Москву, на каждую бутылку приходится добавлять 5 руб. У нас своя транспортная компания, она заключает договоры со всеми контрагентами, и каждый из них знает, какой водитель привезет продукцию. Железной дорогой мы не пользуемся, ее в свое время подобрал под себя "Исток", и мы не смогли туда войти. Но у нас есть свой виноград - поэтому нам, конечно, легче, чем многим другим производителям.

- *Вы сталкиваетесь с протекционизмом в других регионах?*

- Мы работаем в нескольких регионах, где есть свои производители. В Самарской области работают два завода, которые производят "шампанское" из так называемого сухого суслу. Оно стоит 10 руб., его перемешивают, получают виноматериал, который стоит 25 руб., добавляют спирт, другие компоненты, сатурируют - и все. И вот меня спрашивают: какую прибыль ты в этом регионе имеешь? Мы тебе дадим две таких суммы, только не вози, пожалуйста, сюда.

- *Как бы вы определили основной риск для вашего бизнеса?*

- Главный риск - чиновники, которые мешают работать. На республиканском уровне мне помогает статус депутата Народного собрания Дагестана, но на российском уровне - кто на это смотрит? Мы платим огромные налоги, не выпускаем ни одной бутылки без марки и даем гарантию качества. Но мешают постоянно. Во Франции есть завод, существующий 300 лет, и у него две лицензии: первая - на открытие, вторая была переформирована в 1824 г. А мы за год уже третью лицензию меняем. Идет передел рынка.

- *Вы легко прошли перелицензирование в 2011 г.?*

- Если компания работает чисто, проблем у нее не бывает. К нам претензий нет.

- *Один из крупных российских производителей вина как-то сказал: сколько бы мы ни произвели, страна все выпьет. А можно ли утверждать то же самое по поводу шампанского?*

- Нельзя сказать, что люди стали больше пить шампанского. Нам жалуются московские заводы, что их товар вытесняет из сетей дешевая продукция. В Кабардино-Балкарии делают "шампанское" за 45 руб. - как с такими конкурентами работать? Многие старые заводы стоят, ростовский завод два года не работал, "Абрау-Дюрсо" хромает. С другой стороны, если бы потребитель не понимал, что он покупает, мы бы сегодня могли и не работать. У потребителей, конечно, есть понимание, что бутылка не может стоить 50 руб., но не у всех. Мы бьемся за то, чтобы на законодательном уровне обозначить минимальную цену шампанского, как это сделано для водки, но пока безрезультатно.

- *Насколько серьезным фактором риска для вас стало вступление в ВТО?*

- Слово "шампанское" по договоренности с ВТО мы имеем право использовать только до 2016 г., поэтому уже сейчас внедряем термин "игристое вино". У нас есть свой бренд "Дербентское игристое". Бренд "Советское шампанское" запатентован "Росспиртпромом", они его продают.

- *Необходимо ли провести в Дагестане земельную реформу - разрешить приватизацию сельхозземель? Какова ваша позиция по этому вопросу как директора предприятия и депутата республиканского парламента?*

- Приведу такой пример. У нас рядом с Дербентом два села. Их сельхозземли проданы ребятам из Москвы, это наши таты (одна из народностей Южного Дагестана. - "Эксперт ЮГ") из Дербента. Они взяли эти земли у главы администрации и сидят в Москве. 2-3 га для вида обрабатывается, на 1 га посадили виноград - и все, остальное перепродают по своей цене. Люди сидят без работы, а глава района говорит - идите к ним. Это разве правильно? Поэтому в первую очередь надо провести инвентаризацию сельхозземель: где они находятся, у кого и как используются? А дальше необходим индивидуальный подход: давать или не давать частную собственность и как использовать землю? Говорят, что каждый проданный кусочек земли - это рабочие места. А что, сегодня, когда дают землю в аренду на 49 лет, рабочие места не создаются? А если всю землю раздать в частную собственность, то сюда могут прийти московские олигархи и будут на наших землях строить свинопольные комплексы.

- *Насколько сложно для вашей компании было найти земли для посадки винограда?*

- Очень непросто эти вопросы решались. У нас был винсовхоз "Дарвагский", 2200 га земли - виноградники, пастбища. Согласно уставу, решения по этой земле могли принимать пять человек, из которых двое читать не могут, а двое - родственники директора. А директор оказался аферист - куста на этой земле не оставил, раздал в долевое использование. Мы взяли там один из лучших участков, 50 га. Глава Табасаранской районной администрации все подписал, в апреле провели плантаж, в ноябре посадили виноград. Документы делаются, это не один день. Потом смотрим - а глава района подарил землю, где мы посадили виноград, одному из работников прокуратуры республики за решение какого-то вопроса. И тот обращается к нам: давай пополам урожай будем делить. Вот эту всю вакханалию надо закрыть, чтобы сельчане не теряли землю.

- *Как вы думаете, можно ли в ближайшие годы восстановить в Дагестане те объемы виноградарства, которые здесь были в советский период?*

- Я писал на эту тему докладную на имя президента и премьер-министра республики. Если посмотреть на земли Южного Дагестана от Манаса до Самура, то кроме как сажать виноград в предгорных и равнинных местах, на них больше нечего делать. В этой отрасли может быть занято где-то около 20 тыс. человек, и тогда мы соберем 200 тыс. т винограда - и моментально реализуем. А если еще сделать хранилища с холодильниками, то сможем реализовать и 250 тыс. т. Я говорю руководству республики: посмотрите, какой у нас частники выращивают виноград, - и помогите этим людям развиваться. У нас очень много сейчас говорят про инвестиции - оттуда, отсюда. А нужно в первую очередь использовать свой внутренний потенциал. (Эксперт-ЮГ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

### **МИРОВОЙ РЫНОК: ВИНОДЕЛЫ НАШЛИ АЛЬТЕРНАТИВУ ДОРОГОМУ ФРАНЦУЗКОМУ ДУБУ**

При производства вина американский дуб ничем не уступает французскому, несмотря на существенную разницу в стоимости этих материалов при производстве бочек для выдержки. К такому выводу пришли эксперты во время мастер-класса The Building Blocks of Rioja, организованного в Лондоне авторитетным изданием the drinks business. Они доказали, что французские бочки не всегда дают самый лучший результат, как считалось ранее.

Исследование проходило под руководством известного винного гуру Матиаса Каллеха. Для экспертизы был использован винтаж 2011 г. Rioja Reserva, два абсолютно одинаковых экземпляра которого провели 10 месяцев в 100% дубовых бочках из французского и американского дуба. После дегустации вина 50 ведущих экспертов высказались по поводу вкуса: предпочтения разделились почти поровну, с небольшим преимуществом французского дуба, который, по мнению М.Каллеха, приносит больше аромата в противовес "американцу" с большим влиянием танина. В то же время, эксперт предложил всем присутствующим отведать винтаж 2008-го Rioja Reserva, который полтора года выдерживался в бочках, произведенных одновременно из французского и американского дуба.

"Это очень важно для винодела понимать, как дуб влияет на производство, и американская древесина в этом плане поможет привнести в напиток больше ванильного, кокосового и шоколадного ароматов, в то время как его французский "коллега" сделает вино более острым, с нотками корицы и перца", - сказал М. Калеха. Если говорить о стоимости таких "смешанных" бочек, то цена за одну штуку составляет около 480 евро, что на 15% дороже бочек из американского дуба, но на 20% дешевле, чем из французского. Свой эксперимент специалист объяснил тем, что серьезную роль в выдержке вина играет не только время, но и материал. Именно поэтому стоит использовать дуб из США, который более "вынослив". (АПК-Информ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

## МИРОВОЙ РЫНОК: ЕВРОСОЮЗ ПЛАНИРУЕТ СНИЗИТЬ КРЕПОСТЬ ВИНА

Кабинет министров Евросоюза поднял вопрос о расширении понятия "вино" и включения в эту группу напитков с низким содержанием алкоголя. По существующим нормам, вином может называться напиток крепостью от 8,5%. Если новый закон будет принят, эта цифра снизится вдвое.

Ожидается, что появление на рынке слабоалкогольных виноградных вин поможет решить проблему пьянства среди девушек и женщин, а в долгосрочной перспективе это благоприятно скажется на здоровье европейцев, ведь многие хронические заболевания связаны со злоупотреблением алкоголем. Инициатива правительства не поддерживается рядовыми потребителями и виноделами, которые уверены, что снижение крепости не лучшим образом скажется на вкусе вина. (Кедем/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

### Анализ

#### ВЕЛИКОБРИТАНИЯ: РЫНОК ИГРИСТОГО ВИНА, 2012-2013 ГОДЫ

Благодаря изменению климата Британия постепенно закрепляется на винной карте Европы. Местные виноделы надеются, что в будущем их продукция сможет составить серьезную конкуренцию французскому шампанскому. В 50 км к югу от Лондона находится один из множества английских виноградников, урожай с которого будет использован для производства местного вина.

Да, английское вино не выдумка сатириков - на туманных Британских островах его действительно производят. Сегодня в Англии и Уэльсе 434 виноградника, урожай с них направляется на 125 винодельных производств. В среднем в Британии производится 2,5 млн. бутылок вина. Это капля в море потребностей местного рынка (на английском и валлийское вино приходится лишь 0,25%), однако эта доля постоянно растет.

Виноград здесь выращивали еще со времен Римской империи, когда Британия была одной из ее провинций, но производство вина никогда не становилось заметной отраслью. Отчасти из-за бессмысленности этой затеи - ведь до Столетней войны короли Англии владели примерно третью Франции, включая Гасконь (бордо). Но с начала XVIII века на импорт французского вина была введена запретительно высокая пошлина, поэтому в Лондон стали поставлять сладкие крепленые вина (херес и мадеру) из Испании и Португалии. В отличие от обычных вин крепленые лучше переносили длительную перевозку морем. Лишь к концу XIX века британская аристократия вновь стала пить обычные вина из европейских стран, в основном из Франции и Италии, а также французское шампанское.

Производство местного вина (энтузиасты этого дела появились еще в 1930-е годы) было такой же экзотикой, как выращивание ананасов и бананов в британских оранжереях. Однако к концу XX века вмешался климат, который решил меняться. В результате за последние три десятилетия потенциальное содержание алкоголя в английском винограде - показатель крепости вина, которое можно из него производить, - выросло с 5-7% до 12-14%. То есть достигло тех же показателей, что и в основных винодельческих странах Европы. Результатом стал бум местного производства.

"Растущая крепость английского вина стала результатом более высоких летних и осенних температур по сравнению с 1970-ми и 1980-ми годами", - рассказал Стивен Скелтон, независимый консультант по виноделию из Лондона. Потенциальная крепость вина зависит от содержания сахара в винограде, которое, в свою очередь, зависит от того, сколько винная лоза получает солнца и тепла.

По данным метеорологической службы Британии, с 1961 г. по 1990 г. средняя ночная температура на юго-востоке Англии в июле составляла всего 11,6 градуса, а с 1981 г. по 2010 г. она выросла до 12,2. Средние дневные температуры для этого же месяца тоже выросли - с 21,2 до 22 градусов. Аналогичный рост отмечался и в другие месяцы. Что немаловажно, Британия расположена севернее Франции и тем более Испании с Италией, поэтому световой день в летние месяцы здесь длиннее, что компенсирует более низкие средние температуры.

Потепление позволило выращивать в Англии и Уэльсе другие сорта винограда. В 1980-е здесь в основном собирали урожай немецких сортов, которые пригодны для изготовления довольно кислых столовых вин, не слишком популярных в Британии.

Сегодня же более половины виноградников представлены французскими сортами пино-нуар, шардоне и пино-меньер, которые популярны в северных регионах Франции и используются для производства шампанских вин. "13 лет назад в Англии они не вызревали. Но сегодня тут достаточно тепло и для них, поэтому появилась возможность делать хорошие игристые вина", - полагает Стивен Скелтон. Этому способствуют и известковые почвы юга Англии, которые лишь незначительно отличаются от почв находящейся всего в 150 км к югу французской Шампани. На игристое вино приходится 50% всего произведенного в Англии и Уэльсе вина. Еще 38% - белые разновидности (в основном шардоне и совиньон-блан) и только 12% - более требовательные к солнцу красные вина.

За последние 25 лет площади под виноградниками в Англии и Уэльсе выросли втрое и достигли 1,5 тыс. га. Виноградники в основном сконцентрированы на юге Англии, в окрестностях Лондона - в графствах Кент, Восточный и Западный Сассекс, Гемпшир, Оксфордшир, Беркшир и Саффолк. При этом функционирующие промышленные виноградники есть и на севере страны - в Ланкашире (севернее Манчестера) и в Йоркшире (в окрестностях Шеффилда). Причем йоркширские виноделы в 2011г. даже умудрились получить медали на международных винных конкурсах. По данным Ассоциации виноделов Англии и Уэльса, каждый год в Британии закладывается в среднем по 5 виноградников, площадь посадок растет на 10% в год. По оценкам специалистов по виноделию из Пламpton-колледжа в Западном Сассексе, в ближайшие 12 лет производство может вырасти втрое. Предполагается, что к 2025 г. доля местного игристого вина на британском рынке может достигнуть 10-15% (сейчас 2%).

В середине июня 2013 г. герцогиня Корнуолльская Камилла, супруга принца Уэльского Чарльза, посетив один из виноградников в Гемпшире, заявила, что Британии следует придумать бренд, под которым английское игристое вино будет предлагаться на рынке. "Просто "игристое" звучит недостаточно хорошо. Нужно больше глубины в названии", - заявила невестка королевы. Действительно, итальянские игристые вина продаются под названием "просекко", а испанские игристые из Каталонии именуются "кава". Некоторые английские производители пытаются продавать свои игристые вина под маркой "британь" (производное от Британия и Шампань), однако их усилия пока не были оценены рынком.

А английское игристое действительно пользуется спросом. Британский винный ритейлер Majestic в июне заявил, что продажи этой разновидности вина в 2012 г. выросли втрое. "Мы продали английского игристого более чем на \$1,6 млн. за месяц", - заявил глава Majestic Стив Льюис. Правда, он сам признал, что патриотические марки вина могли быть в 2012 г. столь популярны благодаря

празднованию 60-летнего юбилея правления королевы Елизаветы II и проведению лондонской Олимпиады.

В любом случае винные критики отмечают, что английское игристое действительно неплохое. По результатам международного конкурса вина IWC в 2012 г. три золотые медали достались английским производителям игристого. "Большая часть английского игристого сегодня очень хороша - приятные сухие вина с терпким привкусом. Но производители не могут позволить ему дозреть слишком долго", - утверждает винный критик Financial Times Дженсис Робинсон. С ней согласен винный критик газеты Evening Standard Эндрю Нитер: "Английские игристые более интересны, чем массовые марки шампанского".

Впрочем, серьезный недостаток английского вина - его цена. Практически все английское игристое продается в рознице по \$38-45 за бутылку. Притом что две трети продающегося в Британии шампанского стоит дешевле \$35. Более дешевые итальянские просекко или испанские кавы стоят всего \$13-20.

Причин тому несколько. "Во-первых, почти все британские виноградники невелики по размеру. Самая большая винодельня, Nyetimber, занимает всего 177 га, что немного по меркам Франции или Испании, не говоря уже об Австралии или Калифорнии. В результате они несут высокие издержки, что отражается на цене. Во-вторых, многие виноградники довольно молодые, и их владельцы пытаются вернуть инвестиции за счет более высоких цен", - рассказал Том Джонс, консультант ритейлера Sparkling English Wine.

Но даже с учетом этого британским фермерам выгоднее заниматься виноградарством, чем выращивать традиционные культуры. Среднее поле пшеницы может дать урожай 1,2 т/га, нынешние цены - около \$180/т. Выращивание винограда (и затем производство вина) при урожайности 1,2-1,6 т/га может дать доход \$1,3-1,7 тыс./т. Правда, чтобы переключиться с зерновых на виноделие, фермерам нужно сначала инвестировать средства и ждать, пока виноградная лоза начнет давать урожай. А это происходит обычно лишь через 3-4 года после закладки виноградников.

Дополнительное неудобство создает погода. Несмотря на глобальное потепление, она остается крайне непредсказуемой. "В Англии лишь в два года из десяти можно получить очень хорошее вино. Четыре года оно будет средним и четыре - плохим или очень плохим", - утверждает Марк Драйвер, владелец виноградника Rathfinny Estate в Восточном Сассексе.

Но погода влияет на качество вина по всей Европе, включая Францию, Германию или Италию. В 2006 г. в Британии был очень хороший урожай винограда (и, как следствие, высококачественное вино). В 2007 г. виноград вызрел, но урожай был небольшим. В 2008 г. качество было низким, а в 2009 г. и 2010 г. - неплохим. В 2012 г., когда в Британии было зафиксировано самое холодное лето за 100 лет, виноград вызреть отказался. Некоторые производители, например, Nyetimber, предпочли отправить весь урожай на свалку, чем производить вино плохого качества. (Эксперт/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

#### **ИТАЛИЯ: АРХЕОЛОГИ НАМЕРЕНЫ ИЗГОТОВИТЬ КРАСНОЕ ВИНО, ПОВТОРЯЮЩЕЕ НАПИТОК ДРЕВНЕГО РИМА**

Итальянские археологи намерены изготовить красное вино, в точности повторяющее напиток, которым наслаждались в Древнем Риме. Команда ученых из Катанийского университета в Сицилии при поддержке Национального исследовательского центра Италии уже разбила виноградник. Первый винтаж ожидается через 4 года. При создании вина будут использоваться технологии, заимствованные из древних текстов. Археолог Даниеле Малфитана поясняет, что он и его коллеги предпочли бы, конечно, заниматься раскопками, а не виноделием, но таким образом они хотят вызвать у общества интерес к своей работе, чтобы люди не считали их за оторванных от жизни ученых.

Ожидается, что в первый раз с "древнеримского" виноградника удастся получить около 70 л вина. Никаких современных химикатов нельзя будет использовать при выращивании этого винограда. Обработать его будут с использованием деревянных инструментов, которые применялись в Древнем Риме. Вино будет бродить не в бочках, а в огромных кувшинах из терракоты, в которых может спокойно поместиться человек. Стенки кувшинов изнутри смажут пчелиным воском, чтобы сделать их непроницаемыми. Во время брожения эти емкости будут открыты, а затем их запечатывают. Ученый Марио Инделикато добавляет, что они не будут использовать никаких средств для ускорения ферментации вина. Виноград должен будет бродить сам по себе. "Это можно назвать экспериментальной археологией", - отметил исследователь. В ходе своей работы археологи будут следовать советам знаменитого древнеримского поэта Вергилия из его поэмы "Георгики" о виноградарстве, а также рекомендациям Луция Колумеллы, одного из древнейших авторов, писавших о сельском хозяйстве, чье руководство по виноделию использовалось вплоть до XVII в.

"Мы обнаружили, что римские технологии виноделия в той или иной степени использовались в Сицилии всего несколько десятков лет назад. Это показывает, насколько продвинутыми были римляне", - заметил М.Инделикато. По его словам, ученые видели у местных крестьян мотыгу, идентичную сельскохозяйственному орудью, найденному при раскопках поселений древних римлян. Со времен Древнего Рима исчезли многие сорта винограда, упоминаемые в старинных рецептах, поэтому археологам приходится вносить коррективы в советы Вергилия и Колумеллы. (АПК-Информ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

#### **США: «ТАЙНЫЕ» ВИНА НАБИРАЮТ ПОПУЛЯРНОСТЬ**

Новый ресторан в американском городе Санта-Моника удивляет посетителей креативной подачей вина - никаких бутылок, никаких этикеток и названий. Просто вино, причем отличное! Вино клиентам заведения Truxton's разливают прямо из бочек. Как поясняет один из владельцев ресторана Тим Фоули, таким образом можно сократить расходы на бутылкование и другие нужды. Значит, элитное вино будет обходиться клиентам Truxton's дешевле, чем в других заведениях. Вино в этом ресторане разливают из 16 бочек, изготовленных из нержавеющей стали. Это герметичные емкости, так что не стоит бояться, что туда попадет кислород.

Никаких этикеток и названий к этим винам не прилагается - только номер бочки и информация о винтаже, сортах винограда, из которых был сделан напиток, крепости и регионе происхождения. Что означает, что вам придется доверять только своему вкусу и обонянию при оценке вин, а не громким именам. Вина там продаются стаканами, по половине графина и по полному графину (графин эквивалентен стандартной бутылке вина). Chardonnay из калифорнийского региона Трейси Хиллз продают по \$6,5 за стакан, \$17 за половину графина и по \$34 за полную емкость. В этом ресторане также можно попробовать Sauvignon Blanc из Сономы, Pinot Grigio из Санты-Барбары и Viognier из долины Санта-Инес. А самое дорогое на сегодняшний момент вино в Truxton's - Cabernet 2009 г. из Сономы (\$10 за стакан, \$20 за половину графина и \$40 за полный графин).

Лу Моэнч, винный директор Tuxton's, ранее владевший знаменитым рестораном Санта-Моники Father's Office, в настоящее время договаривается с производителями о закупках вина. Пока что он берет вина по большей части калифорнийских производителей, но в будущем планирует закупать спиртное из Орегона, Вашингтона, Италии, Испании, Южной Америки, Новой Зеландии и Австралии. Таким образом, преимущества упомянутого способа подачи вина в ресторане очевидны. Неискушенные в винной сфере клиенты не будут пугаться при виде обширной карты вин, предлагаемой официантом. К тому же, как уже упоминалось, хорошие вина будут здесь дешевле, чем если бы вы заказывали их в бутылках. Есть только одно "но": концепция Tuxton's предполагает, что заведению нужны клиенты, которые не полагаются на громкие названия винных брендов, не идут на поводу у винных критиков и составляемых ими рейтингов и доверяют только своему вкусу. (АПК-Информ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

#### **ФРАНЦИЯ: ШАМПАНЬ УМЕНЬШАЕТ УРОЖАЙНОСТЬ ДЛЯ УЛУЧШЕНИЯ КАЧЕСТВА ВИНА**

Шампанское Moët & Chandon в рекламе не нуждается - этот бренд известен и признан во всем мире и не только любителям чудесного игристого напитка. Ежегодные продажи этого производителя уже превышают 25 млн. бутылок, что почти в 2 раза больше, чем у ближайшего конкурента - Вдовы Клико. Слава бренда вполне заслуженная - ведь винодельческая команда шампанского №1 в мире буквально проявляет чудеса ассамбляжа. Пример тому шампанское Brut Imperial от Moët & Chandon, который можно назвать олицетворением бренда. Оно идеально сбалансировано, обладает утонченным ароматом экзотических фруктов с тонкими тонами специй, легко пьется и прекрасно сочетается с любыми блюдами: от закусок до десерта.

Отличительной особенностью продукции Moët & Chandon является хорошо развитый, сбалансированный, гармоничный, мягкий стиль. Виноделы Moët определяют его как Complet, Gonoreux et Dynamique - "полнотелый, щедрый и динамичный". Это триединство и считается фирменным стилем Дома. Виноград берется не более чем с пары сотен лучших участков - либо Гранд Крю, либо Премьер Крю, причем недостающий виноград закупается у лучших виноградарей региона, с которыми Moët работает постоянно. Это при том, что компании принадлежит более половины Гранд Крю виноградников Шампани. Если не произойдет радикального подъема качества ухода за лозой в регионе и перехода к более эффективной сортировке ягод, низкой урожайности и получению более спелого винограда, то больших перемен ждать не приходится. Наверняка это стало одной из ключевых побудительных причин принятия Межпрофессиональным комитетом шампанских вин (Comité Interprofessionnel du vin de Champagne, CIVC) решения в очередной раз уменьшить норматив максимального сбора винограда с гектара. Ведь чем меньше собирают винограда с одной лозы - тем лучше и более утонченным получается шампанское.

Для текущего года максимальный сбор винограда с гектара установлен на уровне 10 т. Максимальный сбор в 2012 г. составлял 11 т/га, а в 2011 г. - 12,5 т/га. Дополнительно возможно будет использовать до 500 кг/га из резервных стоков. Кроме того, производителям будет разрешено собрать еще 3,1 т/га для пополнения стоков. Эти меры вызваны неблагоприятной статистикой продаж: всего за 2012 г. было реализовано 309 млн. бутылок шампанского, что на 14 млн., или 4,4% меньше, чем за 2011 г. Цифры за первое полугодие 2013 г. говорят о продолжении этой тенденции - всего было отгружено 108 млн. бутылок, что "немного меньше, чем за аналогичный период прошлого года", говорят в CIVC. Организация связывает это с неблагоприятной экономической ситуацией во Франции и остальной части Европы - важных рынках для шампанского. Однако следует отметить, что та же ситуация в 2012 г. не помешала увеличить более чем на 6% и без того огромное производство Moët & Chandon.

Урожайность, как правило, измеряется в гектолитрах суслу на гектар (1 гл - 100 л). В частности, так принято во Франции. Итальянские законы, регулирующие урожайность, определяют урожайность винограда на гектар (в центнерах). Выход суслу из ягод равен в среднем 70%. Поэтому максимально установленная урожайность Шампани в 10 т/га соответствует приблизительно 60 гл, так же, как и для испанской Риохи (АПК-Информ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

Читайте также в «Пищепроме Украины» на эту тему – <http://ukrprod.dp.ua/>

### **ДЕТСКОЕ ПИТАНИЕ**

#### **УКРАИНА: ПРЕЗИДЕНТ ЯНУКОВИЧ ТРЕБУЕТ ЗАЩИТИТЬ ДЕТЕЙ ОТ НЕКАЧЕСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ**

Президент Украины Виктор Янукович требует ввода эффективных механизмов защиты детей от продукции, которая несет угрозу их здоровью. Об этом заявил уполномоченный Президента по правам ребенка Юрий Павленко во время пресс-конференции. "Глава государства настаивает на обеспечении эффективной экспертизы, европейских стандартов качества, независимого контроля за производителями, продавцами и импортерами детских товаров и продуктов питания", - подчеркнул Ю. Павленко.

Как сообщает пресс-служба главы государства, проведенные в нынешнем году проверки соблюдения законодательства при реализации детских товаров, в частности, школьного ассортимента, засвидетельствовали существенные нарушения. "Забракована и снята с реализации почти половина проверенных товаров. Проблемой является отсутствие эффективного контроля поступления на рынок продукции неподобающего качества, отсутствие эффективного механизма рассмотрения жалоб, отсутствие независимого контроля производителей, импортеров детских товаров", - констатировал Ю. Павленко, добавив, что в Украине до сих пор отсутствует возможность независимой экспертизы качества товаров.

По его мнению, правительство в сотрудничестве с предпринимателями и общественными организациями должно разработать план мероприятий по усовершенствованию законодательства по проверке предприятий, которые изготавливают, продают и импортируют продукцию для детей. Также необходимо увеличить финансирование на проведение экспертизы продукции. Ю. Павленко намерен обратиться с соответствующими предложениями к Кабмину. (МинПром/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

**Статистика****УКРАИНА: ЗА ЯНВАРЬ-ИЮЛЬ 2013 ГОДА  
ПРОИЗВОДСТВО МОЛОЧНЫХ ПРОДУКТОВ ДЛЯ ДЕТСКОГО ПИТАНИЯ ВОЗРОСЛО**

В Украине за январь-июль было изготовлено 11,1 тыс. т молочных продуктов для детского питания, что в пересчете на молоко на 43% превышает аналогичные показатели прошлого года. Об этом сказала эксперт аграрных рынков Украинского клуба аграрного бизнеса Алина Жарко.

"Увеличение производства молочных продуктов для детского питания является достаточно позитивной тенденцией, ведь перерабатывающие предприятия могут наращивать объемы с соблюдением всех соответствующих требований. Производство качественных отечественных продуктов для детского питания очень важно для здоровья нации, особенно это касается продуктов с коротким сроком годности, таких как молочные", - отметила специалист. По ее словам, к производству "молочки" детского питания существует множество требований, начиная отбором сырья и заканчивая маркировкой продукции. Молоко для продуктов детского питания должно поставляться только из экологически чистых зон, ни в коем случае не содержать генномодифицированных организмов и других вредных веществ.

Аналитик также сообщила, что на рост объемов производства молочной продукции для детей серьезное влияние оказало открытие в октябре прошлого года в пгт Згуровка Киевской специализированного завода детского питания Филиала ПАО "Яготинский маслозавод" - "Яготинское для детей". Предприятие входит в состав холдинга "Молочный Альянс". По данным УКАБ, за январь-июль производство молочных продуктов было на уровне 4,5 тыс. т, что на 63% больше прошлогоднего. Производство питьевого детского молока составило 7 тыс. т, что на 4% превышает показатель прошлого года. (УНИАН/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

**КАЗАХСТАН: В НОВОМ УЧЕБНОМ ГОДУ Т1 МЛРД.  
ОБЕСПЕЧИТ ГОРЯЧИМ ПИТАНИЕМ ШКОЛЬНИКОВ АТЫРАУСКОЙ ОБЛАСТИ**

Почти Т1 млрд. выделен на обеспечение горячего питания школьников Атырауской области в этом году, сообщил руководитель областного управления образования Бериккали Сарсенгалиев. "В новом учебном году 37318 учащихся начальных общеобразовательных школ области будут обеспечены горячим питанием. Помимо этого 5146 детей из малообеспеченных семей также будут охвачены горячим питанием. В итоге по области 42464 школьника бюджет обеспечит питанием в школах", - сказал Б. Сарсенгалиев.

По его словам, в прошлом году на обеспечение горячим питанием из областного бюджета было выделено более Т183 млн. В начале этого года бюджет области выделил на эти цели Т935 млн. Кроме того, в прошлом году для 162 школьных столовых было приобретено оборудование на Т285 млн., добавил Б. Сарсенгалиев. (Форбс/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

**США: ЗДОРОВОЕ ПИТАНИЕ НЕ ПРИШЛОСЬ ПО ВКУСУ АМЕРИКАНСКИМ ШКОЛЬНИКАМ**

Американские школы начали выходить из общенациональной программы по здоровому питанию. Причина такого решения в том, что учащиеся стали отказываться от обедов, а школьные столовые - терпеть убытки. Национальная программа школьных обедов (National School Lunch Program), стоимостью \$11 млрд., компенсирует школам финансовые потери от продажи "нездоровой" пищи и дает им возможность предлагать ученикам недорогие продукты. Предлагаемая компенсация для каждой порции составляет примерно \$2,5 -3 за бесплатный обед или обед по льготной цене и около 30 центов - за обед по полной цене.

В ней вводятся ограничения на потребление соли, калорийности пищи, а также содержатся требования предлагать школьникам больше зерновых и ежедневно подавать на обед фрукты и овощи. Работники школ, которые решили отказаться от участия в данной программе, заявляют, что предложенной компенсации недостаточно для покрытия убытков, которые школьные столовые терпят из-за того, что ученики приносят обеды с собой или остаются голодными, но не покупают "здоровые" блюда. Некоторые работники таких школ добавляют также, что учащиеся ранее постоянно жаловались на маленькие порции, а яблоки и персики выбрасывали в мусор, не притронувшись к ним. Дженни Торнтон, представитель Службы продовольствия, питания и потребления министерства сельского хозяйства США (USDA's Food, Nutrition and Consumer Services), организации, контролирующей работу программы, сообщила, что несмотря на выход некоторых школ из программы, "подавляющее большинство школ успешно участвуют в программе". (Форбс/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

Читайте также в «Пищепроме Украины» на эту тему – <http://ukrprod.dp.ua/>

Журнал на русском языке выходит дважды в месяц  
в печатном и электронном (файлы \*.doc, \*.pdf и \*.html) виде  
**РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ ТОЛЬКО ПО ПОДПИСКЕ**

**Металл Украины**

ПОДПИСНОЙ ИНДЕКС 21879 в "Каталоге изданий Украины" ГП "Пресса"  
Абон. ящик 3749, Днепропетровск, 49064, Украина  
Тел.-факсы: +38 056 3701434, 3701435 <http://www.business.dp.ua/>

**УКРАИНА: В СЕНТЯБРЕ 2013 ГОДА КОНДИТЕРСКАЯ КОРПОРАЦИЯ ROSHEN  
ОТКРЫЛА ДЕСЯТЫЙ ФИРМЕННЫЙ МАГАЗИН В КИЕВЕ**

В начале сентября кондитерская корпорация Roshen открыла новый фирменный магазин возле станции метро "Академгородок", который стал десятым в Киеве. Как сообщили в пресс-службе производителя, кроме классического ассортимента (шоколад, конфеты, карамель, печенье, бисквиты и торты) в магазине представлены эксклюзивные товары, которые можно приобрести только в фирменной рознице Roshen - от продукции произведенной на зарубежных фабриках Roshen до изысканных подарочных наборов и Ромовой Бабы.

Корпорация Roshen включает в себя Киевская кондитерская фабрика "Рошен", Мариупольскую (Донецкая обл.), Кременчугскую (Полтавская обл.) и две Винницкие кондитерские фабрики, маслосмолочный комбинат "Бершадьмолоко", Литинский племзавод (оба - Винницкая обл.), а также Липецкую фабрику "Рошен" (РФ), Клайпедскую кондитерскую фабрику (Литва) и фабрику Bonbonetti Choco (Венгрия). Корпорация производит до 200 видов кондитерских изделий: шоколадные и железные конфеты, карамель, шоколад, печенье, вафли, бисквитные рулеты и торты. Общий объем производства продукции достигает 410 тыс. т в год. Roshen поставляет продукцию в Россию, Казахстан, Узбекистан, Кыргызстан, Азербайджан, Армению, Молдову, Эстонию, Латвию, Литву, США, Канаду, Германию, Израиль. (Агро Перспектива/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

**УКРАИНА: ПРОИЗВОДИТЕЛЯМ БУДЕТ НЕВЫГОДНО ДОБАВЛЯТЬ ПАЛЬМОВОЕ МАСЛО В ПРОДУКЦИЮ**

Пальмовое масло, которое входит в состав майонеза, маргарина, конфет и выпечки, подскочит в цене. Такой вывод сделал Союз производителей пальмового масла Малайзии. Если в первых числах июля цена немного превышала \$650 за тонну, то сейчас на малайской торговой бирже за пальмовое масло просят уже \$730. По мнению экспертов, стоимость пальмового масла будет расти и дальше.

Для украинских потребителей это известие скорее хорошее, чем плохое. Пальмовое масло добавляют во многие продукты как недорогую и не особенно качественную замену "родному" подсолнечному или средиземноморскому оливковому. С нынешним скачком цен очевидно, что сэкономить таким образом больше не удастся. Правда, аналитики отмечают, что распространенность пальмового масла в украинских продуктах преувеличивают. "В Украине используют сравнительно немного пальмового масла, по большей части наша страна перепродает его за рубеж, - успокоил глава Аграрного союза Геннадий Новилов. - Это масло действительно можно легко заменить в производстве, например, подсолнечным". Кстати, в этом году Украина идет на рекорд по урожаю подсолнечника, и стоимость подсолнечного масла будет снижаться. (irtafax.com.ua/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

**УКРАИНА: АНТИМОНОПОЛЬНЫЙ КОМИТЕТ (АМКУ)**

**РАЗРЕШИЛ КОМПАНИИ JERE HOLDINGS LTD КУПИТЬ БОЛЕЕ 25% АКЦИЙ ПО "КОНТИ"**

Антимонополичный комитет Украины (АМКУ) разрешил компании Jere Holdings Ltd (Британские Виргинские Острова) купить более 25% акций производственного объединения "Конти", говорится в сообщении АМКУ. Комитет разрешил Jere Holdings приобрести акции производственного объединения "Конти", что обеспечивает превышение 25% голосов в высшем органе управления эмитента.

В июле в СМИ появилась информация о возможной продаже "Конти". 2012 г. компания, по предварительным данным, закончила с чистой прибылью 268,343 млн. грн. В группу "Конти", образованную в 1997 г., входят ПО "Конти", которое объединяет 3 кондитерские фабрики в Донецкой области (Донецкую, Константиновскую и Горловскую), и ЗАО "Конти-Рус" (Россия). Согласно отчетности "Конти" за 2012 г., по 24,98% акций украинской компании принадлежало двум физическим лицам. Это доли бывшего первого вице-премьера Бориса Колесникова и старшего брата Рината Ахметова - Игоря. В наблюдательном совете "Конти" интересы Колесникова представляет сын Константин, а Игоря Ахметова - дочь Татьяна Ахметова-Айдарова. (Укррудпром/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

## Интервью

**УКРАИНА: КОНДИТЕРСКАЯ КОРПОРАЦИЯ ROSHEN**

**ВОССТАНОВИТ ПОЗИЦИИ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ЧЕРЕЗ ГОДА ДВА**

Вячеслав Москалевский - о том, что изменилось в работе корпорации с начала "торговой войны" с Россией. Спустя полтора месяца с момента ограничения Роспотребнадзором поставок продукции с украинских фабрик Roshen экспорт сладостей в Россию так и не возобновили. Чиновники Минэкономразвития и Минагропрода, которые рассчитывали на урегулирование проблемы в течение одной-двух недель, просчитались: переговоры все еще идут, и когда завершатся - неясно. Главный санитарный врач России Геннадий Онищенко заявил, что ответственность за затягивание переговоров лежит на украинской стороне. На российский рынок приходилось до 50% всех экспортных поставок корпорации и около 15% в объеме продаж - до \$200 млн. в год. Генеральный директор Roshen Вячеслав Москалевский рассказал Forbes, что изменилось в работе корпорации после потери российского рынка и когда он рассчитывает на восстановление поставок.

- 5 сентября Геннадий Онищенко посетовал на недостаточно активную позицию украинской стороны в вопросе возобновления поставок продукции Roshen в РФ. Его претензии обоснованы?

- Выказанное им недовольство - это один из элементов выполнения задач, поставленных перед ним российским правительством. Так сказать, демонстрация преимуществ сотрудничества с РФ и наоборот.

- То есть диалога нет?

- Разве что через Forbes.

- Роспотребнадзор запрашивал какие-то документы?

- Нет. Мы писали на ведомство письма. Была встреча (чиновников Роспотребнадзора и представителей Минагропрода Украины). По ее результатам был подписан протокол из четырех пунктов. Один из них гласит, что Украина должна согласовывать перечень лабораторий, которые будут контролировать качество продукции. Для начала этот перечень нужно предоставить российской стороне (что и было сделано 6 сентября; вечером 9 сентября Роспотребнадзор заявил, что готов отправить инспекторов на украинские предприятия, но точную дату не назвал). После этого начнется

процесс аккредитации лабораторий. Повлиять на скорость этого процесса мы не можем, он происходит на уровне ведомств. Со своей стороны мы готовы принять инспекцию, но нужно выдержать процедуру.

- *Исходя из политических предпосылок конфликта, можно ли ожидать, что инспекция Роспотребнадзора вообще состоится?*

- Да, они приедут. Но произойдет это нескоро.

- *То есть через месяц-полтора?*

- Возможно. Но не уверен. Они, мягко говоря, не торопятся.

- *У вас получилось компенсировать остановку экспорта из Украины в Россию поставками с других площадок Roshen - в Венгрии, Литве?*

- Конечно, нет. Сейчас на российском рынке у нас "выбита" шоколадная группа. В возможности нарастить поставки с предприятий в ЕС мы ограничены. Во-первых, в силу производимого там ассортимента. Во-вторых, перестройка производства и расширение продуктового ряда - процесс длительный. В-третьих, мы никоим образом не хотим провоцировать Геннадия Онищенко. У него есть задача, и он должен ее выполнить. Мы должны полностью пройти весь процесс, который он инициировал, и закрыть вопросы к украинским фабрикам.

- *А мощности Липецкой фабрики, принадлежащей Roshen, сейчас, наверное, загружены по максимуму?*

- О чем вы? Конечно, теоретически, можно расширить ассортиментный ряд, установить новые линии. Но это не делается с сегодня на завтра. И главное - у нас есть стратегия развития, мы не планируем ее кардинально менять в связи с этой ситуацией. Конечно, мы внесли необходимые коррективы, но говорить о масштабном пересмотре планов развития пока не стоит. По моему мнению, мы восстановим позиции в России через года два. Произойдет это за счет роста площадок внутри российского рынка. Пока же речь идет о прямом снижении объемов продаж. Ничем не компенсированным.

- *И насколько снизились продажи?*

- В месяц мы поставляли в Россию около 6500 тонн. Сейчас эти объемы не у дел.

- *Производство на украинских фабриках сократилось?*

- Да. На разных предприятиях пропорции были отличными, но они снизились.

- *Вы будете закрывать площадки? Сокращать персонал?*

- Закрытия площадок пока не было (9 сентября в СМИ появились сообщения, что Roshen намерена закрыть Мариупольскую кондитерскую фабрику, но в корпорации это опровергли). Но мы не можем работать с излишком в 6500 т. Разве что Forbes подпишет обязательство их выкупить и съесть. Мы будем искать способы сбалансировать спрос и объем производства. Это моя прямая обязанность как руководителя. ([Roshen/Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

### СНГ: РОССИЯ ПРЕДЛАГАЕТ УКРАИНЕ ДОКУМЕНТАЛЬНУЮ ПРОВЕРКУ ROSHEN

Россия предложила Украине провести документальную проверку и инспекцию продукции кондитерской компании Roshen. Об этом сообщает пресс-служба Роспотребнадзора. "Министру аграрной политики и продовольствия Украины Присяжнюку.. направлено письмо с предложением провести соответствующие мероприятия, включающие документальную проверку и инспектирование предприятий кондитерской корпорации Roshen на территории Украины, с перечнем необходимой документации для проведения документальной проверки", - говорится в сообщении.

Украинской стороной представлены материалы по аккредитации двух украинских лабораторий Научного центра превентивной токсикологии, пищевой и химической безопасности имени академика Л.И. Медведя Министерства здравоохранения Украины и государственного предприятия "Всеукраинский государственный научно-производственный центр стандартизации, метрологии, сертификации и защите прав потребителей" Министерства экономического развития и торговли Украины. В настоящее время идет изучение данных материалов с целью определения компетентности указанных лабораторий по проведению исследований кондитерской продукции на ее соответствие российскому законодательству в области качества и безопасности пищевых продуктов. ([РБК/Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

### Анализ

#### КАЗАХСТАН: РЫНОК ШОКОЛАДА РУЧНОЙ РАБОТЫ, 2012-2013 ГОДЫ

Сколько труда, любви, искусного мастерства вкладывается в создание удовольствия, которое длится всего-то мгновение и которое лишь единицы способны оценить по-настоящему" - эта емкая цитата из романа "Шоколад" Джоанн Харрис, пожалуй, весьма точно отражает как суть работы шоколадье, так и разницу между шоколадом ручной работы и шоколадом индустриальным. Если от литературы перейти к фактам, то в шоколаде ручной работы нет ничего, кроме шоколада. Его состав - какао-масло, какао-бобы, тростниковый сахар, натуральная ваниль. Как говорят шоколадье, "все остальное, что вы читаете на этикетках индустриального шоколада, добавляется для того, чтобы шоколаду хранился дольше, мог выдерживать перепады температуры при транспортировке и продолжал пахнуть шоколадом и выглядеть как шоколад, несмотря на то что шоколада там 20%". Стоимость шоколада ручной работы в Казахстане составляет 14-15 тыс. тенге/кг.

Шоколад ручной работы (его еще называют авторским, или ремесленным, или шоколадом класса "гурмэ") постепенно завоевывает признание в РК, но профессия шоколадье пока еще остается в республике крайне редкой,

объем производства такого шоколада во всем Казахстане составляет всего несколько тонн в год, а объем рынка (по оценке "ЭК") не превышает \$1 млн.

Одни из первых на казахстанском рынке шоколада класса "гурмэ" появились бренды Candyle и IVANI; основатели этих брендов - шоколадье Алена Бонина и Ирина Гвоздецкая. "Я почти 15 лет проработала в рекламе как стилист, визажист, костюмер. Но я поняла, что мне интересно возвращать какие-то уникальные профессии, которых нет на рынке", - рассказывает свою историю увлечения шоколадом Алена Бонина. В ее активе не самых распространенных занятий - продюсерство (она в течение пяти лет представляла в РК Евгения Гришковца) и фуд-стайлинг. Однако связала свою судьбу с шоколадом Алена Бонина почти случайно: "Когда я раздумывала, каким новым проектом заняться, мне позвонила подруга и сказала: тебе нужно стать шоколадье". Ирина Гвоздецкая признается, что всегда любила печь, но работала бухгалтером, и образования у нее соответствующие - экономическое и юридическое. "В перерывах между отчетами я искала в Интернете новые рецепты и обнаружила сайты

про ручной шоколад. Для меня раньше все, что было связано с шоколадом - это масштабы фабрики "Рахат". Я себе представляла завод: это должны были быть огромные станки, люди в белых халатах. А оказалось, что это можно даже дома сделать, для семьи. И я попробовала - просто чтобы продегустировать: что получится. У меня четверо детей, дегустаторов хватает. Потихоньку у меня созрела идея своего производства - поскольку на рынке явно не было предложения по шоколаду премиум-класса. Тем более в тот момент фирма, в которой я работала, потихонечку угасала", - вспоминает Ирина.

И Алена Бонина, и Ирина Гвоздецкая прошли обучение в московских школах шоколатье (в России новая шоколадная отрасль развивается уже несколько лет) и, вернувшись домой, начали вкусный бизнес. "Нашим первым клиентом была девушка, узнавшая о нас совершенно случайно. Она хотела бонбоньерки с шоколадом на свадьбу. У меня еще шел ремонт в цехе, 1 декабря мы планировали открыться, а 10 декабря нужно было сдать заказ к свадьбе. Была жуткая паника, потому что пока шла стройка, я шоколад не делала и начала уже подзабывать - рука еще не была набита. Но мы успели, мы сделали 31 кг шоколада к первой свадьбе", - это история о первом клиенте IVANI. А вот первый клиент Candyle: "Я приехала, начала делать конфеты на пробу, угощать друзей - и одна из моих подруг дала попробовать мои конфеты организатору крупной свадьбы. Так образовался первый заказ. По ходу обучала людей, команду создавала - и первый объем конфет был сделан". Алена Бонина говорит, что какие-то вещи на рынке созревают одновременно; видимо, в тот момент - почти два года назад - на казахстанском рынке пришло время для авторского шоколада.

"У нас есть определенный ассортимент, отработано 30 наименований шоколадных конфет", - Ирина Гвоздецкая объясняет, что, несмотря на наличие проверенных рецептов, шоколатье никогда не останавливаются, постоянно находятся в поиске нового: "Бывает так, что этот рецепт нравился-нравился людям, а потом - ну вот наелись они, что-то хочется новенькое им. Если ты начинаешь затормаживаться на одном ассортименте, то продажи начинают идти вниз. Нельзя делать слишком большое разнообразие, потому что люди тогда в панике: они не знают, что им нравится, и в итоге все равно тормозятся продажи. Но и нельзя совсем стоять на месте - новое должно появляться хотя бы раз в месяц". Шоколад и конфеты, изготовленные по новым рецептам, опробуются сначала на сотрудниках, потом - на клиентах. "Начинаем анализировать: если больше чем 50% нравится - значит, неплохой рецепт, можно пустить его. Если нравится двум-трем людям, а остальные говорят "так себе, можно было что-то интереснее сделать" - тогда начинаешь думать: может, это только тебе рецепт приглянулся, а в массы оно может и не уйти", - рассказывает руководитель IVANI о творческом поиске в шоколадной отрасли. Среди узнаваемых классических вкусов в ассортименте казахстанских шоколатье есть и специфические, например, конфеты со вкусом чили. "Есть люди, которые подсаживаются именно на эти вещи", - говорит Алена Бонина.

Клиенту нужен не только оригинальный вкус, но оригинальный вид шоколада. Разработка и обкатка формы шоколада (он не всегда отливается с первого раза) - тоже творческий аспект работы шоколатье. "Для презентации новой модели Lexus заказчик захотел шахматную тему: нужно было отлить из шоколада половинки шахмат. Технологию отливки таких форм я нашла в стоматологии. Представляете: воскресенье, 8 утра, заходишь в комнату, а там челюсти и зубы, зубы, зубы... Я спрашиваю: "Это что, комната страха?", а мне отвечают: "Нет, это комната надежды", - Алена Бонина с улыбкой вспоминает эксперимент со стоматологическими технологиями. Закончился

он, кстати, успешно: шахматы были отлиты. Отливка на шоколаде логотипа компании или какого-либо текста (на одну алкогольную вечеринку в Candyle делали пригласительные в виде шоколадной плитки с указанием времени и места) - это уже стандартный заказ для казахстанских шоколатье. Для каждого такого заказа на станке MultiCam вырезается матрица для отливки: "Это достаточно много времени занимает, на одну форму может уйти целая ночь. Из-за того, что MultiCam всю ночь будет работать только на мою форму, бывает такое, что одна форма выходит по 20-30 тыс. тенге. А матриц бывает нужно несколько штук, особенно если заказ большой, а сроки маленькие". Правда, по словам Ирины Гвоздецкой, в случае большого заказа, например, на 1000 шоколадных медалей - стоимость матриц раскидывается на весь заказ, и получается, что где-то по 15 тенге на каждую медаль добавляется - это ненакладно ни для клиента, ни для производителя.

Вкус, вид и даже оригинальная упаковка для каждого заказчика - казахстанские шоколатье сдают свой продукт клиенту, что называется, под ключ. "Упаковка очень важна. Голый шоколад невозможно продать - в ладошку ты его не положишь", - объясняет необходимость работы с упаковкой Алена Бонина. Как правило, шоколатье сотрудничают на постоянной основе с проверенными типографиями, гарантирующими как качество, так и сроки изготовления.

Основной канал рекламы казахстанских шоколатье - это "сарафанное радио". Но они не пренебрегают рекламой и в СМИ (IVANI год сотрудничали с журналом "Сезон" и результатом сотрудничества остались довольны, а в Candyle, наоборот, не увидели результата от взаимодействия с журналами со свадебной тематикой), выставками, социальными сетями. И тем не менее чаще всего следующим клиентом становится тот, кто авторский шоколад увидел и попробовал на каком-либо мероприятии. При этом, как отмечает Ирина Гвоздецкая, у ее бренда 70% продаж приходится на корпоративных клиентов - оригинальный шоколад с логотипом компании сейчас в моде: "Мы не сразу о корпоративных клиентах подумали, ориентировались просто на продажи в розничном ритейле. Но кто-то из тех, кто побывал на свадьбах, попробовал наш шоколад - работали в соответствующих отделах компаний, и им показалось, что это будет отличным решением для креативных подарков. Теперь у нас есть ряд постоянных клиентов, мы подписываем с ними годовой договор, где сразу оговаривается объем шоколада, который они у нас за год заберут, - за счет этого мы делаем им ощутимую скидку. Выплачивать всю сумму сразу не надо, оплачивают клиенты по мере того, как забирают шоколад". В течение года каждый из корпоративных клиентов забирает не меньше 100-200 кг шоколада.

Авторский шоколад - сезонный бизнес: летом - затишье, а самый пик продаж традиционно приходится на праздники. "К 8 марта мы отливали из шоколада помады и сумочки, а к 23 февраля - пистолеты и рабочий инструмент: отвертки, плоскогубцы", - вспоминает Алена Бонина и добавляет, что для нее лично авторский шоколад все-таки не основной бизнес, и на плыву помогают держаться другие профессии. В IVANI, учтя сезонные спады продаж авторского шоколада, через год после шоколадного цеха открыли горячий цех, специализирующийся на выпечке. Ирина Гвоздецкая говорит, что ее предприятие только сейчас выходит на доходность. Впрочем, при составлении бизнес-плана она сразу рассчитывала, что такой бизнес окупится только через 3 года: "Мы только-только начинаем сейчас выходить на прибыль. Мы бы вышли на прибыль раньше, но были дополнительные покупки оборудования для горячего цеха, все это мы уже купили из оборотных средств". Объем инвестиций в создание "Мастерской сладостей IVANI" ее создательница не разглашает,

но на вопрос "хватит ли для создания шоколадного бизнеса 100 тыс. евро" со смехом отвечает, что хватит. Проблема в другом: "Можно размахнуться при создании бизнеса и сказать - буду выпускать 100 кг в день. Но ты должен отталкиваться от того, сколько ты сможешь продать, а не произвести. Исходя из этого и сделать инвестиции. Когда мы делали расчеты бизнеса, мы искали цех именно для тех объемов, которые сможем окупить". Сейчас в шоколадном цехе IVANI за сутки могут сделать максимум 20 кг шоколада (не забываем, что все делается вручную). Пока что эта мощность Ирину Гвоздецкую устраивает, но она не исключает и возможности расширения производства.

Сегодня на казахстанском рынке работают около десятка шоколатье, причем большая часть из них - в Алматы. Однако регионам авторский шоколад тоже интересен. "Мы выполняем заказы клиентов из Астаны, Актюбинска, Семипалатинска", - рассказывает Ирина Гвоздецкая, добавляя, что совсем недавно они помогли открыть шоколадную мастерскую в Актюбинске, на мастер-класс туда приезжал шоколатье Владимир Терентьев - победитель российского этапа World Chocolate Masters 2013. Создатель IVANI предполагает, что с каждым годом шоколатье в РК будет становиться больше, и конкуренция в этой отрасли будет расти. Появятся магазинчики авторского шоколада - во всяком случае, сама Ирина надеется открыть такой в Mega Alma-Ata уже в этом году.

Доля рынка, которую может занимать элитный шоколад, шоколад класса "гурмэ", по определению не может быть большой, но, по прогнозам аналитиков, в ближайшие десятилетия она будет расти. "Психология потребителей такова, что даже дорогой шоколад воспринимается как доступная роскошь", - такое мнение высказывает Марсия Могелонски, аналитик международного рынка продуктов питания из исследовательского агентства Mintel. Ирина Гвоздецкая говорит: "Наша целевая аудитория - средний класс и выше среднего. Но у нас растет число таких людей, которые готовы есть меньше, но лучше. И люди у нас сейчас начинают приходить к тому, что лучше взять чуть меньше шоколада, но пусть он будет качественный". Отражение общемирового тренда в Казахстане уже можно заметить на таком примере: тойбастар на свадьбе все чаще делают в виде бонбоньерок с авторским шоколадом. "В нашей стране очень большие свадьбы, и, конечно, это очень хорошо для шоколатье. Когда я рассказываю российским коллегам, как проходят наши свадьбы и сколько бонбоньерок мы для них делаем - 250, 350, 450 штук - они пребывают в шоке", - улыбается руководитель IVANI. Кроме того, будет расти спрос на работу шоколатье и со стороны корпоративных клиентов, поскольку таким гигантам, как "Рахат" или "Баян Сулу", подобные заказы неинтересны, а вот небольшим шоколадным мастерским - в самый раз. (Эксперт-Казахстан/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

Читайте также в «Пищепроме Украины» на эту тему – <http://ukrprod.dp.ua/>

## ЛИКЕРО-ВОДОЧНЫЕ ИЗДЕЛИЯ

### УКРАИНА: КОРПОРАЦИЯ "ОБОЛОНЬ" НАЧАЛА ВЫПУСК НАПИТКОВ ТМ "RIO" В МОЛОДЕЖНОМ ФОРМАТЕ

Современная молодежь живет без ограничений, полной жизнью, ежесекундно наслаждаясь новыми безудержным впечатлениями. Ее девиз - не сиди на месте, открывай мир, пробуй новое. Премиальная линейка "Rio" является квинт-эссенцией этого стиля, так как сочетает экзотические вкусы, яркий дизайн, трендовые коктейли. Чтобы сделать ее еще более доступной, корпорация "Оболонь" начала выпуск напитков ТМ "Rio" в удобной жестяной банке. Эта упаковка является актуальной среди молодежи, для которой на первом месте - визуальное восприятие, имидж продукта, его соответствие последним тенденциям.

Линейка ТМ "Rio" включает слабоградусные коктейли "Пина Колада", "Маргарита", "Мохито". Напитки уже с первого взгляда привлекают внимание ярким и неординарным дизайном. Заметная и одновременно сдержанная цветовая гамма выгодно подчеркивает изящную графику, отдельные элементы, которые ассоциируются с яркой ночной жизнью Рио-де-Жанейро, зажигательным карнавалом, который, кажется, никогда не заканчивается. Неудержимый водоворот эмоций, жизни в насыщенных красках - такова концепция дизайнера новой упаковки коктейлей "Пина Колада", "Маргарита" и "Мохито". Игорь Рекеда, бренд-менеджер категории "слабоалкогольные напитки" корпорации "Оболонь": "ТМ "Rio" - это линейка премиальных коктейлей, популярных среди молодежи. В рамках развития бренда мы начали выпуск напитков в актуальной для целевой аудитории упаковке. Данный формат позволяет легко и быстро охладить продукт, важно как с точки зрения более полного раскрытия его вкусовых свойств, так и с точки зрения экономии каждой минуты в бешеном ритме жизни молодежи. Яркое внешнее оформление и продуманный дизайн банки являются ключевыми элементами, которые делают продукт заметным на полке". Напитки "Rio" с 7% содержанием алкоголя обладает вкусом, максимально подобным оригинальным барным коктейлям. Все напитки из линейки "Rio" изготавливаются из натуральных компонентов. Кроме банки 0,5 л., напитки выпускаются в стеклянной 0,33 л. с инновационным типом этикетки "sleeve". (Оболонь/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

### УКРАИНА: ООО "НАЦИОНАЛЬНАЯ ВОДОЧНАЯ КОМПАНИЯ"

#### С БОЛЬШИМ УСПЕХОМ ПРЕДСТАВИЛО ПРОДУКЦИЮ НА ВЫСТАВКЕ "БАРВИСТА УКРАИНА"

Лидер рынка крепких алкогольных напитков Украины - "Национальная водочная компания" - с большим успехом представила свою продукцию на общегосударственной выставке "Барвиста Украина", которая состоялась в конце августа в Национальном комплексе "Экспоцентр Украины" (Киев). Это единственное ежегодное мероприятие в стране, во время которого все регионы презентуют свой социально-экономический потенциал, а ведущие производители демонстрируют свои уникальные достижения и расширяют круг деловых партнеров.

Выставка объединила порядка тысячи отечественных производителей из 21 региона Украины. Среди предприятий Черкасской области самой представительной экспозицией стал стенд ООО "Национальная водочная компания". Завод представил линейку популярных водочных брендов: "Хлебный Дар", "Перепелка", "Цельсий", "Козацька Рада", "Рада", "Перша Гильдия", "Байка". Представленные торговые марки вызвали огромный интерес со стороны как посетителей, так и операторов рынка. И это неудивительно - продукция "Национальной водочной компании" экспортируется в более чем 30 стран мира, в том числе в Россию, Германию, США, Грузию, страны Прибалтики и др.

Традиционно состоялась дегустация - посетители смогли по достоинству оценить вкус водки "Перепелка". Эта торговая марка уникальна и не имеет аналогов в Украине, ведь в технологии изготовления водки применяется особый природный метод очистки белком перепелиных яиц. Благодаря такой инновации водка приобретает чистый аромат, становится более мягкой и исключительно питкой. (Баядера/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

**Интервью****УКРАИНА: ООО «КРЫМСКАЯ ВОДОЧНАЯ КОМПАНИЯ» НА РЫНКЕ КРЕПКИХ АЛКОГОЛЬНЫХ НАПИТКОВ**

*Владелец Крымской водочной компании Нил Смит рассказал о новых проектах в Крыму, рентабельности алкогольного бизнеса и конфликте с группой "Альфа"*

*Британец Нил Смит - типичный гражданин мира. Он постоянно путешествует по планете в поисках инвесторов, партнеров и объектов для инвестиций. Так что богато обставленные стационарные офисы - не для него. Встречи он назначает в гостиницах, ресторанах, офисах своего менеджмента. "Смит. Нил Смит", - по-бондовски представился он, привстав с простенького дивана в офисе в центре Киева.*

*Смит никогда не давал обширных интервью украинской прессе, делегируя это право сотрудникам, представляющим здесь его интересы. "Эксперту" удалось добиться часовой встречи с инвестором, который вылетал в Крым на переговоры с представителями правительства автономии. Собственно о крымских проектах Нила Смита и пошла речь.*

*- Год назад вы подписали меморандум с правительством Автономной Республики Крым о ваших намерениях реализовать ряд инвестпроектов на полуострове. Какова судьба этого меморандума? Что реализовано?*

- Меморандум работает. Недавно я привозил в Крым большую делегацию иностранных инвесторов - физических лиц. Это знатоки своего дела, их интересуют инвестиции в крымскую инфраструктуру, в частности, порты, аэропорты, машиностроительные и аграрные предприятия. С одной стороны, многие говорят, что на сегодняшний день в Украине трудно вести бизнес. Негативный имидж страны складывается в результате действий рейдерских групп, которые, к сожалению, еще работают в Украине. С другой стороны, государство реально борется с данной проблемой. Наши партнеры это понимают. Они видят потенциал Украины как развивающейся страны, размещенной в трех регионах, играющих немаловажную роль в росте глобальной экономики, - я имею в виду Европу, страны Содружества Независимых Государств и Черное море. Конкретно в Крыму местные власти готовы обеспечить все, что нужно для развития успешного бизнеса в стране.

*- Откуда у этих инвесторов деньги?*

- Они тесно связаны с банками, страховыми компаниями, которые как раз ищут сферу приложения для своих активов. Это стратегические инвесторы с огромной ликвидностью.

*- Почему Крым?*

- Так повелось, что я неплохо знаю этот регион, поскольку веду здесь бизнес. В Крыму, в зависимости от района, можно развивать очень разнообразный бизнес. Скажем, есть идея построить на севере полуострова завод по производству стеклянной тары. Речь идет об изготовлении прозрачных бутылок для водки и зеленых - для вина. Мощность предприятия - 500 млн. бутылок в год.

*- Вам это интересно, поскольку ваша компания (Крымская водочная компания) производит значительную часть отечественной водки в Симферополе?*

- Безусловно. Иначе, когда мы везем тару для наших заводов из Харькова, с Западной Украины, получается, что мы транспортируем на грузовиках воздух. Согласитесь, это неэффективно.

Вы скажете, что я занимаюсь преимущественно аграрным бизнесом и стремлюсь диверсифицировать свой бизнес в Крыму? Так и есть. Правда, мы продвигаемся с реализацией наших новых проектов медленнее, чем хотели бы. Инвестиционный климат в Украине сложный. Здесь огромное количество неожиданно возникающих барьеров, которые то и дело надо героически преодолевать.

У инвесторов есть такое понятие - "большой рисковый аппетит". В этом плане Украина - не единственная в мире, но тут действительно инвесторам работать очень непросто. Я думаю, что мы начинаем видеть политическую волю - улучшить инвестиционный климат и уничтожить рейдерство предприятий как явление.

*- Насколько известно "Эксперту", вы уже 6 месяцев пытаетесь решить вопрос со строительством завода по производству тары и упаковки в Крыму. Средства, как вы отметили, у вас есть. Почему никак не можете согласовать документы с различными инспекциями - местные власти хотят войти в долю?*

- Процесс идет. Просто очень медленно. Мы все собираем различные лицензии и разрешения, ждем выделения земельного участка. Главная сложность заключается в том, что трудно найти 10 га с подключением к стабильному потоку энергии, то есть источникам газа и электричества мощностью 12 мегаватт. Кроме того, нужны железнодорожные подъезды. Мы пока нашли два подходящих варианта - в Красноперекопске и Джанкое. Однако столкнулись с организационными сложностями.

На инвестиционные процедуры мы уже потратили \$0,5 млн. Думаю, в этом и заключается большая инвестиционная проблема Украины. Средний бизнес, который реализует долгосрочные проекты, составляющие основу экономики многих стран, испытывает большие проблемы с развитием. Поскольку на этапе пуска требуются слишком большие материальные и организационные затраты.

*- У вас в портфолио много проектов. Какие еще планируете реализовать?*

- Крым - прекрасная территория для выращивания фруктов. Наверняка тут должны быть мощности по производству соков. К тому же отдыхающим на полуострове давно уже надо предлагать местный товар, а не турецкий или египетский. Главная крымская проблема - реализовать выращенные фрукты и овощи при отсутствии нормальных дорог и инфраструктуры в сельхозрегионах.

*- Вы упомянули фруктовый бизнес. Вы уже инвестировали в это дело?*

- Речь идет только о проекте стоимостью \$25 млн. Но у меня есть опыт управления подобными аграрными проектами в России.

*- Мы с вами говорим исключительно о Крыме. А в других регионах Украины вы ведете бизнес?*

- Разве что финансовый. Я ведь инвестор, который специализируется на покупке проблемных активов, долгов. Ту же Крымскую водочную компанию я купил за долги. Это был случай. Я почти ничего не знал о Крымском полуострове, только что это большой советский курорт на юге, где должно быть много винограда.

Но я очень внимательно рассматриваю возможности развития проектов в Украине. Моя цель - в нужный момент создать новый инвестиционный фонд, который будет скупать активы, требующие дополнительной экспертизы и финан-

совых средств. Все понимают, что украинские перспективы огромны, но многое зависит от пути, который выберет страна, - склонится к Востоку или Западу?

- И куда двинется Украина, какой путь выбирает?

- Сложно сказать. Я думаю, многие считают, что вступление в Евросоюз - правильная амбиция. Но пока европейцы не могут быть уверены в безопасности своего имущества в стране, это просто мечта. Так что для вас вопрос евроинтеграции лежит в первую очередь в уважении прав собственности.

- Если Украина заключит-таки соглашение об Ассоциации с Евросоюзом, это пойдет на пользу вашему водочному бизнесу?

- Конечно, мы рассчитываем на наращивание экспорта в случае заключения данного соглашения. Потребление водки во многих европейских странах год от года растет. Надо быть готовым и к тому, что будет много вопросов о том, как производится водка в Украине, какие спирты используются, какая вода.

На вашем внутреннем рынке, как мне кажется, будет все активнее идти процесс замещения крепкого алкоголя более легкими напитками - вино вместо водки, сидр вместо крепленого вина.

- Вы публично возмущаетесь претензиями Альфа-Банка и связанной с банком компании "Импайр" в отношении линии по розливу водки, настойчиво предлагаете им забрать свое имущество вместо денежной компенсации или доли в предприятии. Банк, кстати, не реагирует на эти обвинения - "Эксперт" направлял публичный запрос. Покупая водочный производственный комплекс за долги, вы разве не понимали, что таких черных кошек в темной комнате будет пруд пруди?

- Тут важнее другое. Ни один из моих активов или активов моих компаний никогда не был в залоге у банка. Насколько я знаю, перед банком был долг у совершенно другого предприятия, а залогом выступала линия по розливу, которую мы ненадолго арендовали. Это предприятие обанкротилось, и мы сказали: "Забирайте вашу производственную мощность, конвертируйте в нее свой долг". Но банк ответил, что его это не устраивает, мол, оставим линию на вашей территории. И, кстати, просит за такую привилегию \$230 млн. Но это какой-то абсурд, поскольку линия такого поколения стоит не больше \$200 тыс.

Мне, кстати, было бы интересно услышать мнение российской группы "Альфа". Их "дочка" в Украине, похоже, приехала работать на украинском рынке бандитскими методами, и это крайне негативно сказывается на репутации материнской компании.

- Кому все-таки принадлежат торговые марки водки, производимой Крымской водочной компанией, - Medoff, "Наша марка", "Мърная", "На березових бруньках" и другие?

- Я категорично заявляю: любой бренд, который выпускается на заводе в Симферополе, принадлежит мне.

- По итогам первых пяти месяцев года производство водки в Украине упало на 19%. Почему, на ваш взгляд, это происходит?

- Не думаю, что дело в резком снижении потребления. Причина кроется в росте нелегального производства алкоголя.

- Минимальная цена не помогает?

- Скорее наоборот. Теперь сложнее отличить фальсификат, ведь все производители стараются ставить минимальную цену - около 35 грн. за пол-литровую бутылку. Видимо, работают целые цехи по производству левой водки, которые эксплуатируют повышенные цены. Более того, где-то ведь берутся в достаточном количестве акцизные марки. По моим оценкам, страна теряет на неуплаченных водочных акцизах и налоге на добавленную стоимость больше \$1 млрд.

- Какова рентабельность водочного бизнеса?

- Если вести дело нелегально - избегая налоговых и санитарных ответственностей, то рентабельность получается сумасшедшая - 300-400%. Вот почему этот бизнес часто называют мафиозным. В свою очередь, для легальных производителей, таких, как наша компания, очень важно иметь чистоту прав собственности, строго соблюдать технологию производства и вообще всемерно заботиться о своей репутации. Может наша рентабельность и не является заоблачной, но при этом мы честно зарабатываем прибыль. (Эксперт-Украина/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

## СНГ: КАЗАХСТАНСКИЕ БИЗНЕСМЕНЫ ПРОТИВ ВВЕДЕНИЯ

### РОССИЕЙ АВАНСОВОГО АКЦИЗА ПРИ ИМПОРТЕ СПИРТА ИЗ СТРАН ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА (ТС)

Введение Российской Федерацией авансового платежа акциза при импорте спирта из Казахстана и Беларуси становится преградой для развития свободной торговли внутри Таможенного союза (ТС), считает вице-президент независимой ассоциации предпринимателей РК (НАП) Тимур Назханов. "Это (введение РФ авансового платежа акциза при импорте спирта из Казахстана и Беларуси - КазТАГ) показывает, что не все так просто у нас в ТС. И то, что облагают акцизами импорт спирта из стран ТС, говорит еще об одной преграде для развития свободной торговли внутри ТС", - сказал Т. Назханов.

По его словам, внутри ТС Россия часто предпринимает протекционистские меры для защиты своих производителей, поэтому представители Казахстана и Беларуси должны поднять вопрос о пересмотре данного решения. "В такой ситуации очень сложно будет в реальной перспективе в ближайшее время добиться действительно свободного рынка внутри ТС, как это есть сегодня в Европейском союзе или в рамках ВТО", - добавил он. По его мнению, если Казахстан будет действовать аналогично, то "надо перекрыть очень много российских товаров". Согласно имеющимся данным, за 2012 г. на казахстанский рынок поступает большое количество российской продукции, в то время как доля казахстанского экспорта в страны ТС сокращается.

"Понятно, что тем самым наша продукция (спирт) на рынке России будет неконкурентноспособна однозначно, потому что в России полно своих производителей спирта. Производители спирта, казахстанские, они будут вынуждены искать реализацию здесь, а это сложнее. У нас достаточно насыщенный рынок", - заключил Т. Назханов. Налоговый подкомитет государственной думы РФ одобрил введение авансового платежа акциза при импорте спирта из стран, входящих в Таможенный союз. Таможенный союз сформирован Казахстаном, Россией и Беларусью в 2010 г. (Форбс/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

## РОССИЯ: РОСАЛКОГОЛЬРЕГУЛИРОВАНИЕ НАМЕРЕНО БОРЬТЬСЯ С ПРОДАЖЕЙ АЛКОГОЛЯ ЧЕРЕЗ ИНТЕРНЕТ

Росалкогольрегулирование отмечает рост числа сайтов, торгующих алкоголем в розницу в Интернете под всевозможными видами, и намерено бороться с этим. Продажа алкоголя через Интернет запрещена с 2007 г. после введения правил продажи товаров дистанционным способом, однако выявить факты такой торговли не всегда просто.

Продавцы идут на различные уловки, например, сдают алкогольные напитки в аренду. С клиента берется арендная плата и залог, которые покрывают стоимость спиртного, как если бы его не вернули в срок. Другой вариант - подарочный. Купив в интернет-магазине якобы зажигалку или сувенир алкоголь покупатель получает в подарок, а цена заветной бутылки уже заложена в стоимость безделушки. Критики ужесточения мер говорят о том, что через Интернет торгуют в основном элитной продукцией, а это капля в море всего оборота спиртосодержащей продукции в России. (АиФ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

## РОССИЯ: АРБИТРАЖНЫЙ СУД ПРИЗНАЛ ОАО «ЛИКЕРО-ВОДОЧНЫЙ ЗАВОД (ЛВЗ) «ВИСАНТ» БАНКРОТОМ

Решением Арбитражного суда Воронежской области от 29 августа ОАО "ЛВЗ "Висант" было признано банкротом. На момент подачи предприятием иска о самобанкротстве его задолженность составляла 129,2 млн. руб. Завод остановил свою работу еще в январе 2013 г., а процедура наблюдения на предприятии велась с 6 февраля. Как отмечают в суде, за этот период не было выявлено признаков, указывающих на преднамеренное банкротство. В данный момент на заводе введено конкурсное производство. Конкурсным управляющим был назначен Андрей Воробьев, член НП "СРО Арбитражных управляющих Центрального федерального округа". Причиной банкротства предприятия явились низкие объемы продаж выпускаемой продукции. (Alconews.Ru/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

## РОССИЯ: ООО "СИНЕРГИЯ" БУДЕТ ПРОДАВАТЬ ВОДКУ BELUGA В КИТАЕ

Основатель и председатель правления "Синергии" Александр Мечетин стал первым из руководителей российских водочных компаний, кто решил сделать серьезную ставку на китайский рынок. Он подписал договор с французским коньячным домом Samus, который займется продажами в Китае водки Beluga. В последние пять лет китайцы, распробовавшие иностранные спиртные напитки, стали основным драйвером роста для мирового алкогольного рынка.

Александр Мечетин имеет на алкогольном рынке репутацию весьма прагматичного менеджера, в основе работы которого всегда лежит тщательное планирование и строгий расчет. Вот и теперь, договорившись с коньячным домом Samus о продажах своей водки в Китае, 38-летний уроженец Приморского края уверяет, что его корни, оставшиеся неподалеку от китайской границы, тут ни при чем. "У нас сформирована четкая экспортная стратегия, в рамках которой и был осуществлен выход на китайский рынок, - рассказал Мечетин. - Мое происхождение тут, конечно, ни при чем". По данным компании, контракт с Samus по работе в Китае подписан на три года с правом пролонгации. Он вступит в силу уже в этом месяце. Непосредственно продажами и продвижением водки займется дочерняя компания коньячного дома - Yuan Liu International Trade (SH) Co., Ltd. Александр Мечетин отмечает, что выбор партнера для выхода в Китай обусловлен его связями на местном рынке: "Так сложилось, что за последние годы в Китае произошел бум потребления коньяка. Коньячные компании, и в частности Samus, чувствуют там себя очень хорошо. За годы присутствия на этом рынке у компании возникла разветвленная сеть дистрибуции, что безусловный плюс для нас".

Китай придал невероятное ускорение коньячной индустрии в мировом масштабе. В разгар кризиса 2008 г. производители коньяка представляли свое будущее в весьма мрачных тонах: продажи стагнировали, эксперты предрекали категории скорое падение. Коньяк - напиток дорогой с несколько старомодным имиджем, такие становятся первыми жертвами кризисных времен. И тут его распробовали китайцы. Существует мнение, что это произошло в ходе Олимпийских игр в Пекине, когда дорогие французские напитки были представлены на многочисленных банкетах, фуршетах и презентациях. Бум коньяка в Поднебесной привел к невероятным результатам. По данным Drinks International, с 2010 г. по 2012 г. глобальные продажи коньяка выросли с 9 млн. до 27,9 млн. дал во многом благодаря стремительному росту сегмента на рынках Юго-Восточной Азии, и главным образом Китая. Для Samus, бизнеса со 150-летней историей, выход в Китай стал самым настоящим спасением. В 2005 г. глава компании Сирил Камю, представитель пятого поколения семьи, владеющей коньячным домом, стоял на пороге банкротства под натиском конкурентов, за спинами которых были транснациональные гиганты. А сейчас он продает половину коньяка Samus в Азиатском регионе и сам переехал жить из Франции в Китай, чтобы быть ближе к ключевому для бизнеса рынку.

По словам Александра Мечетина, договариваясь о дистрибуции водки, он лично встречался с Камю, и во многом эта встреча предопределила выбор "Синергии", рассматривавшей несколько претендентов для вывода своей продукции в Китай. Несмотря на географическую близость к России, Китай до сих пор остается terra incognita для российских водочников. По данным Федеральной таможенной службы, в 2012 г. российские компании поставили в Поднебесную 18,6 тыс. дал крепкого алкоголя, что составляет всего 0,37% от общего объема российского водочного экспорта. Для примера: поставки водки из России на небольшой рынок Кыргызстана в восемь раз больше. Александр Мечетин считает, что цифры ФТС могут быть некорректны: "Многие компании поставляют продукцию на экспортные рынки не напрямую, а через крупные распределительные центры, расположенные, к примеру, в Прибалтике, а уже оттуда продукция расходуется конечным получателям". Но вместе с тем он признает, что китайский рынок российскими водочными компаниями охвачен крайне слабо. По данным ФТС, крупнейшим поставщиком российской водки в Китай в 2012 г. стал калининградский "Итар", выпускающий по заказу ФКП "Союзплодоимпорт" государственные бренды "Столичная" и "Московская". На его долю пришлось почти половина поставленного объема - порядка 9 тыс. дал. В планах Мечетина - превзойти эти скромные показатели, хотя, говоря о перспективах, он явно осторожничает: "В первый год мы бы хотели продать совсем немного - несколько тысяч кейсов (9-литровые коробки с водкой)". Со временем компания будет наращивать поставки.

Директор отраслевого агентства ЦИФРРА Вадим Дробиз не сомневается, что китайцам Beluga придется по вкусу. "За последние 15 лет в Китае появилось много состоятельных людей, - отмечает эксперт. - Именно они - самая желанная аудитория западной luxury-индустрии, в том числе алкогольной. Мода на дорогой престижный алкоголь спасла не только коньяк, но и знаменитые вина бордо. У "Белуги" есть шансы попасть в этот тренд. В отличие от Absolut и Smirnoff она соответствует представлениям "новых китайцев" о роскоши". Единственным возможным препятствием на пути успеха "Белуги" в Китае эксперт считает начавшуюся в стране кампанию по борьбе с коррупцией и излишествами чиновников. После последнего съезда Компартии Китая чиновникам запретили закупать дорогой западный алкоголь для банкетов и принимать его в подарок. Во многом из-за этого в первом полугодии 2013 г. продажи коньяка в Китае упали на 1,8% - впервые за несколько последних лет. (РБК/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

**Статистика****РОССИЯ: В ЯНВАРЕ-ИЮЛЕ 2013 ГОДА ОБЪЕМЫ ПРОДАЖ ВОДКИ И ЛИКЕРО-ВОДОЧНЫХ ИЗДЕЛИЙ СНИЗИЛИСЬ**

Согласно данным Росстата, за первые 7 месяцев 2013 г. объемы розничных продаж водки и ЛВИ по сравнению с аналогичным прошлогодним периодом упали на 6,9% до 79,1 млн. дал. В июле, если сравнивать с июлем 2012 г., объемы продаж снизились на 4,5%, до 11,3 млн. дал. Положительную динамику за 7 месяцев показали коньяки и коньячные напитки, в том числе бренды и кальвадосы (на 0,1%, до 6,8 млн. дал), винодельческая продукция (на 5%, до 51,9 млн. дал), шампанские и игристые вина (на 2,7%, до 14,9 млн. дал).

Наиболее значительное падение продаж зарегистрировано в категории слабоалкогольных напитков - на 9% до 14,9 млн. дал, пива (исключая пивные коктейли и солодовые напитки) - на 2,2%, до 577,1 млн. дал. Объемы реализации вина сократились на 0,5%, до 35,2 млн. дал. В июле заметнее всего увеличились объемы реализации шампанского и игристых вин - на 5,8%, до 2,1 млн. дал по сравнению с июлем 2012 г., винодельческой продукции - на 4,6% до 7,9 млн. дал, коньяков и коньячных напитков - на 3,6% до 1 млн. дал, вина - на 3,5% до 5,4 млн. дал. Объемы реализации слабоалкогольных напитков сократились на 8,4% до 2 млн. дал, пива - на 2,2% до 98,6 млн. дал. (Грайм/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

**КИТАЙ ВСКОРЕ СТАНЕТ КРУПНЕЙШИМ ИМПОРТЕРОМ ТЕКИЛЫ**

Мексика начала экспортировать в КНР лучшие сорта своего национального напитка - текилы. Первая партия текилы уже находится на пути между КНР и Гвадалахарой - столицей штата Халиско. В партию входит свыше 70 тыс. бутылок, а общий объем алкоголя составляет 52,5 тыс. литров.

Мексиканская сторона в ближайшие годы намеревается увеличить объемы экспорта текилы в Китай до 10 млн. литров, после чего Поднебесная станет вторым в мире потребителем текилы после США. Ранее крупные поставки напитка в Поднебесную были невозможны, поскольку уровень метанола в этом национальном мексиканском напитке превышает установленные Китаем нормы, однако после проведения переговоров президентами двух государств было принято решение не считать текилу опасным для здоровья напитком. (Alcopnews.Ru/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

Читайте также в «Пищепроме Украины» на эту тему – <http://ukrprod.dp.ua/>

**МАКАРОННЫЕ ИЗДЕЛИЯ****КАЗАХСТАН: НОВУЮ ЛИНИЮ ПО ВЫПУСКУ МАКАРОН ПУСТИЛИ В ТАРАЗЕ**

В Таразе пустили новую технологическую линию по выпуску макаронных изделий. "Мы пустили новую линейку по выпуску макаронных изделий для жайма, кеспе, лагмана. Цех для производства отремонтирован на заемные средства, выделенные по "Дорожной карте бизнеса-2020". Это позволило провести ремонт производственных помещений, приобрести новое технологическое оборудование", - рассказала директор ТОО "Та-Мак" Гульмира Конкашева.

По ее словам, общая сумма займа на 4 проекта, одобренная региональным координационным советом для реализации через программу "Дорожная карта бизнеса-2020", составляет Т375 млн. В настоящее время ТОО "Та-Мак" производит от 3 тыс. до 3,5 тыс. т продукции в год, в будущем компания планирует наладить выпуск продукции до 4 тыс. т в год. ТОО "Та-Мак" является производителем макаронных изделий для национального блюда бешбармак с 2002 г., его продукция успешно реализуется не только в Казахстане, но и на территории России, Германии, Франции. (Форбс/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

Читайте также в «Пищепроме Украины» на эту тему – <http://ukrprod.dp.ua/>

**МАСЛОЖИРОВЫЕ ИЗДЕЛИЯ****ПРОГНОЗ: В 2013 ГОДУ УКРАИНА СОХРАНИТ ЛИДЕРСТВО НА МИРОВОМ РЫНКЕ ПОДСОЛНЕЧНОГО МАСЛА**

Об этом заявил министр аграрной политики и продовольствия Украины Николай Присяжнюк, сообщила пресс-служба министерства. "В прошлом году Украина экспортировала около 3,3 млн. т подсолнечного масла, при этом доля Украины в мировом экспорте данной продукции составляла почти 56%. Урожай подсолнечника в 2013 г. позволит выработать такой объем масла, который обеспечит сохранение позиций мирового лидера", - подчеркнул министр.

Он также отметил, что в 2013 г. министерство прогнозирует валовой сбор подсолнечника в Украине на уровне 8,5 млн. т, что позволит обеспечить производство подсолнечного масла в объеме 3,5 млн. т. "Южные области Украины только начали собирать подсолнечник, поэтому еще рано говорить об окончательных прогнозах. Однако на сегодняшний день сельхозпроизводители планируют собрать около 8,5 млн. т семян масличной. При этом, несмотря на то, что в этом году площади под культурой остались практически на уровне прошлого года, ожидается увеличение ее урожайности благодаря использованию более качественных семян, применению передовых технологий и т.д.", - отметил Н. Присяжнюк.

Возвращаясь к теме переработки подсолнечника, он добавил, что сегодня украинское подсолнечное масло пользуется высоким спросом на международном рынке. "Его качество подтверждено более 90 странами-импортерами. Кроме того, сейчас ведется активная работа по расширению внешних рынков. В частности, в этом году возрастет экспорт масла в Китай", - сказал министр. За последние годы производство масла составило 3,2-3,5 млн. т, при этом потребление для продовольственных потребностей в Украине оценивается в объеме около 0,5 млн. т. (АПК-Информ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

### КАЗАХСТАН УВЕЛИЧИВАЕТ ПОСЕВНЫЕ ПЛОЩАДИ СОИ

В Казахстане увеличивают посевные площади сои. Об этом в ходе онлайн-конференции на тему "Актуальные вопросы сбора и хранения урожая зерновых культур" рассказал вице-министр сельского хозяйства РК Муслим Умирьяев, отвечая на вопросы пользователя.

"Что касается площадей сои, то у нас наблюдается положительная динамика увеличения площадей, задействованных под этой культурой. В 2012 г. у нас под эту культуру было задействовано 83 тыс гектаров, то в этом году речь идет о 103 тыс. га, соответственно при прогнозируемой урожайности 20 центнеров с гектара, то речь идет об урожае - 200 тыс. т", - сказал вице-министр. Что касается ячменя, то площади под этой культурой составляют 1880 тыс. гектаров, и мы ожидаем урожай на уровне 1900 тыс., отметил М. Умирьяев. (Агро Перспектива/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

#### Статистика

##### ЕВРОПА: В АПРЕЛЕ-ИЮНЕ 2013 ГОДА ЕС СТАЛ НЕТТО-ЭКСПОРТЕРОМ РАПСОВОГО МАСЛА

По информации аналитиков Oil World, в апреле-июне ЕС из нетто-импортера рапсового масла превратился в нетто-экспортера данной продукции. За указанный период из стран Евросоюза на внешние рынки было отгружено 193 тыс. т продукции против 60 тыс. т за аналогичный период прошлого года. Что касается импорта странами ЕС рапсового масла, то он составил 35 (52) тыс. т.

При этом основным импортером европейского рапсового масла в апреле-июне стал Китай, куда было отгружено 128 тыс. т продукции, тогда как годом ранее данная страна не закупала рассматриваемую продукцию из Европы. Также активизация спроса на рапсовое масло наблюдалась со стороны Сингапура, куда было поставлено 16 тыс. т масла. В свою очередь, Индия в указанный период не импортировала европейскую продукцию, тогда как в апреле-июне 2012 г. в данном направлении было отгружено 13 тыс. т рапсового масла. Стоит отметить, что переориентация ЕС с импорта рапсового масла на его экспорт обусловлена тем фактом, что объемы потребления данной продукции в 2012/13 МГ в данном регионе значительно отстают от объемов его производства. При этом сокращение потребления рапсового масла было вызвано снижением спроса на него со стороны европейской биодизельной продукции. (АПК-Информ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

##### ЕВРОПА: В ОКТЯБРЕ-ИЮЛЕ 2012/13 МГ ЕС УВЕЛИЧИЛ ОБЪЕМЫ ТОРГОВЛИ РАСТИТЕЛЬНЫМИ МАСЛАМИ

По информации аналитиков Oil World, в октябре-июле 2012/13 МГ страны ЕС-27 несколько увеличили импорт растительных масел - до 5,96 млн. т против 5,83 млн. т за аналогичный период прошлого года.

В частности, поставки пальмового масла в указанный период возросли до 4,86 млн. т против 4,36 млн. т годом ранее. Импорт подсолнечного масла увеличился до 0,74 (0,7) млн. т. В свою очередь, закупки соевого и рапсового масел сократились до 209 (337) тыс. и 157 (440) тыс. т соответственно. Что касается экспорта растительных масел в октябре-июле 2012/13 МГ, то он значительно возрос и составил 1,4 млн. т против 0,98 млн. т за аналогичный период прошлого года. В частности, отгрузки соевого масла в указанный период возросли до 0,77 млн. т против 0,49 млн. т годом ранее. Экспорт рапсового масла увеличился до 363 (184) тыс. т, подсолнечного - до 172 (152) тыс. т. В свою очередь, поставки пальмового масла на внешние рынки существенно сократились - до 98 (156) тыс. т. (АПК-Информ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

##### ПРОГНОЗ: В 2013/14 МГ СТРАНЫ ЕС-28 СОКРАТЯТ ИМПОРТ СОИ

По информации аналитиков Европейской комиссии, в сезоне-2013/14 импорт соевых бобов в страны ЕС-28 составит 11,5 млн. т, что на 0,9 млн. т уступает показателю предыдущего сезона.

Стоит отметить, что понижающая тенденция будет вызвана снижением внутреннего потребления указанной масличной в европейских странах. В частности, наибольшее сокращение данного показателя будет наблюдаться в секторе переработки сои - до 11,6 млн. т против 12,3 млн. т в 2012/13 МГ. В соответствии с прогнозом аналитиков USDA, в 2013/14 МГ импорт сои в Европу составит 12,1 (12,25) млн. т. (АПК-Информ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

##### ПРОГНОЗ: В 2013/14 МГ УРОЖАЙ ПОДСОЛНЕЧНИКА В ЕС-28 УВЕЛИЧИТСЯ

Согласно последнему отчету аналитиков Strategie Grains, в 2013/14 МГ валовой сбор подсолнечника в странах ЕС-28 составит 8,4 млн. т, что на 100 тыс. т превышает предыдущий прогноз экспертов. Кроме того, данный показатель превосходит результат сезона-2012/13 (7 млн. т).

В частности, повышательная корректировка затронула Румынию и Болгарию, где урожай подсолнечника ожидается на уровне 1,8 (1,7; 1,4) млн. т и 1,6 (1,5; 1,4) млн. т соответственно. В свою очередь, для Франции и Венгрии прогноз валового сбора масличной остался без изменений - на уровнях 1,8 (1,6) млн. т и 1,4 (1,3) млн. т соответственно. Что касается посевной площади под подсолнечником в рассматриваемом регионе, то она достигнет 4,5 млн. га, что соответствует предыдущему прогнозу экспертов, однако превышает показатель годом ранее (4,3 млн. га). (АПК-Информ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

#### Статистика

##### АРГЕНТИНА: В ИЮЛЕ 2013 ГОДА ОБЪЕМЫ ПЕРЕРАБОТКИ МАСЛИЧНЫХ СОКРАТИЛИСЬ

Согласно последнему отчету аналитиков Oil World, в июле Аргентина сократила объемы переработки масличных культур до 3,82 млн. т против 4,18 млн. т по итогам июня, что, однако, превышает данный показатель за аналогичный месяц прошлого года (3,33 млн. т).

Объемы переработки подсолнечника в Аргентине в июле снизились до 176 тыс. т по сравнению с 214 тыс. т в июне 2013 г. и 332 тыс. т в июле 2012 г. На развитие понижающей тенденции оказали влияние низкий урожай масличной в стране и сокращение объемов продаж продукции фермерами. Что касается объемов переработки соевых бобов, то они также сократились на 289 тыс. т в месяц - до 3,63 млн. т, что, однако, превышает показатель за июль 2012 г. (2,97 млн. т). (АПК-Информ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

**Статистика****БРАЗИЛИЯ: В АВГУСТЕ 2013 ГОДА ЭКСПОРТИРОВАНО 5,38 МЛН. Т СОЕВЫХ БОБОВ**

В августе Бразилия экспортировала 5,38 млн. т соевых бобов, что на 4,95% меньше, чем в июле 2013 г. (5,66 млн. т), и в 2,2 раза больше, чем в августе прошлого года.

В мае 2013 г. Бразилия собрала рекордный урожай сои. Ранее Ассоциация производителей растительного масла Бразилии Abiove повысила оценку экспорта соевых бобов из страны в 2012/13 году до 40,5 млн. т против 39,5 млн. т предыдущих оценок экспортного потенциала. (АПК-Информ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

**ИНДИЯ: В АВГУСТЕ 2013 ГОДА ЭКСПОРТ МАСЛИЧНЫХ ШРОТОВ УВЕЛИЧИЛСЯ**

Согласно последнему отчету аналитиков Oil World, в августе объем экспорта масличных шротов из Индии составил 303 тыс. т, что превышает результат августа 2012 г. (105 тыс. т). Вместе с тем, в октябре-августе 2012/13 МГ отгрузки индийских шротов несколько сократились по сравнению с показателем аналогичного периода прошлого сезона - до 4,54 (4,9) млн. т.

В частности, экспортные поставки индийского соевого шрота в августе составили 213 тыс. т, что превышает как результат предыдущего месяца (165 тыс. т), так и показатель за аналогичный период годом ранее (36 тыс. т). При этом половина из указанного объема (106 тыс. т) предназначалась для Ирака, который в текущем сезоне является ключевым импортером индийского шрота. Всего же в октябре-августе 2012/13 МГ отгрузки соевого шрота из Индии несколько сократились - до 3,85 (4,07) млн. т, ввиду роста внутреннего потребления данной продукции. Экспорт рапсового шрота из Индии в августе составил 91 тыс. т против 68 тыс. т годом ранее. Основной рост отгрузок продукции наблюдался в направлении Южной Кореи, куда было поставлено 60 (27) тыс. т указанной продукции. Всего же в октябре-августе 2012/13 МГ экспорт индийского рапсового шрота составил 0,69 (0,83) млн. т. (АПК-Информ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

**ТУРЦИЯ: В АВГУСТЕ 2012 ГОДА - ИЮЛЕ 2013 ГОДА ИМПОРТ МАСЛИЧНЫХ КУЛЬТУР СОКРАТИЛСЯ**

Согласно последнему отчету аналитиков Oil World, в августе 2012 г. - июле 2013 г. Турция сократила импорт ключевых масличных культур. Поставки соевых бобов в страну составили 1,2 млн. т против 1,24 млн. т за аналогичный период сезона ранее. Основными поставщиками масличной в страну стали США - 0,53 (0,48) млн. т, Бразилия - 0,5 (0,63) млн. т и Украина - 152 (110) тыс. т. Как отмечается, снижение объемов импорта сои в отчетный период было обусловлено введением запрета на использование ГМ соевого масла в пищевых целях.

Что касается импорта семян подсолнечника в указанный период в Турцию, то он также снизился - до 0,63 (0,84) млн. т. Основными поставщиками масличной в страну стали ЕС - 327 (234) тыс. т, Молдова - 178 (140) тыс. т, Украина - 88 (188) тыс. т и Россия - 24 (271) тыс. т. Снижение импорта подсолнечника было обусловлено уменьшением предложения продукции ведущими странами-экспортерами ввиду роста внутреннего спроса на масличную со стороны перерабатывающей промышленности. (АПК-Информ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

Читайте также в «Пищепроме Украины» на эту тему – <http://ukrprod.dp.ua/>

**МОЛОКО И МОЛОЧНЫЕ ИЗДЕЛИЯ****УКРАИНА: ПАРЛАМЕНТ ОТМЕНИЛ ОБЯЗАТЕЛЬНУЮ АТТЕСТАЦИЮ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ**

Верховная Рада Украины на заседании приняла во втором чтении законопроект №2938, поданный на рассмотрение парламента правительством Украины, которым отменяется ряд разрешительных документов, которые должны получать производители пищевой продукции.

Документом, в частности, предусматривается внесение изменений в Закон Украины "О молоке и молочных продуктах", согласно которым из него исключаются нормы в части проведения аттестации производства (переработки). Данная мера обусловлена тем фактом, что на указанные виды деятельности выдаются документы разрешительного характера: ветеринарные документы (для перемещения товаров) и эксплуатационные разрешения (для осуществления деятельности объектов). Кроме того, в отношении производителей молока, молочного сырья и молочных продуктов осуществляются плановые и внеплановые мероприятия государственного контроля. Также принятым законом для производителей молочной продукции устанавливается требование о необходимости внедрения на производстве постоянно действующих процедур, базирующихся на принципах Системы управления безопасностью пищевых продуктов (НАССР). (АПК-Информ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

**УКРАИНА: ОСЕНЬЮ 2013 ГОДА ЦЕНЫ НА МОЛОКО НЕЗНАЧИТЕЛЬНО ПОДНИМУТСЯ**

Осенью цены на молочные продукты останутся примерно на том же уровне, что и летом, с возможностью незначительного роста - на 1-2%. Такое мнение высказал президент Ассоциации производителей молока (АПМ) Андрей Дикун. "Летом на рынке молока наблюдалась благоприятная конъюнктура - отсутствие сезонного спада цен благоприятно повлияло на производство молока. Мы ожидаем, что эта положительная тенденция продолжится и на следующие осенние месяцы. Цены на рынке будут на стабильном уровне с незначительной тенденцией к росту - на 1-2%", - сказал Дикун. По его словам, рынок молочной продукции, несмотря на некоторые трудности с экспортом, растет и будет расти и дальше.

"Наиболее растущим сегментом рынка, по нашему мнению, будет сектор цельномолочной продукции, что положительно скажется на динамике потребления молока и молочных продуктов населением", - отметил эксперт. При этом Дикун сообщил, что значительного увеличения объемов импорта молочной продукции этой осенью ожидать не стоит. "Единственная страна, молочная продукция которой может в достаточно большом количестве попасть на рынок Украины, это Беларусь. Однако надеемся, что рабочей группе по регулированию рынка молока в Украине совместно с государством удастся найти пути защиты собственного товаропроизводителя - в рамках законодательства", - подчеркнул эксперт.

Ранее АПМ обратилась к Президенту Украины с просьбой усилить контроль импорта молочных продуктов в Украину, в частности, поступающих из Республики Беларусь, для поддержания отечественного производства. Кроме того, АПМ и

Национальная ассоциация молочников Украины ("Укрмолпром") обратились к министру аграрной политики и продовольствия Украины Николаю Присяжнюку с просьбой доработать законопроект "О внесении изменений в некоторые законодательные акты Украины относительно урегулирования внутренней торговли", в частности, сократив срок оплаты молочной продукции до 7 дней с 60. На сегодняшний день членами АПМ являются более 70 хозяйств из 20 областей Украины. Производство жидкого молока в Украине в январе-июле 2013 г. выросло по сравнению аналогичным периодом 2012 г. на 1,5% - до 548 тыс. т. ([УНИАН/Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

### **БЕЛАРУСЬ: В МОЛОКОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ОТРАСЛИ ВЫЯВЛЕНЫ ПРИПИСКИ**

В молокоперерабатывающей отрасли Беларуси выявлены приписки. Об этом сообщил на брифинге начальник главного управления контроля за работой агропромышленного и природоохранного комплексов КГК Сергей Федченко. "В молокопереработке есть такая проблема, как приписки объемов производства и выручки, приукрашивание ситуации с запасами продукции. Особенно грешат этим предприятия Витебщины, - сказал Сергей Федченко. - Установлены также многочисленные факты невозврата валютной выручки, нарушения законодательства о бухгалтерском учете, государственной статистики в сфере строительства и т. д.". В настоящее время отдельными материалами проверок занимаются правоохранительные органы, которые дадут правовую оценку действиям некоторых должностных лиц.

Начальник отдела контроля за работой предприятий, перерабатывающих сельскохозяйственную продукцию, Комитета государственного контроля Денис Головарев проинформировал, что в ходе проверки ОАО "Оршасырзавод" установлено, что в текущем году, в 2012 и 2011 гг. работники предприятия последние числами каждого месяца составляли и подписывали первичные документы на отгрузку сыров и мороженого в адрес коммерческой организации, расположенной в Орше, которая в последующем оформляла документы на возврат продукции в тех же объемах и той же стоимостью, что было указано в документах на отгрузку. Всего с июня 2011 г. по март текущего года было оформлено документов на отгрузку продукции на Br42 млрд. Однако, как установили работники КГК, продукция даже не покидала территорию сырзавода. Объяснения должностных лиц свидетельствуют о том, что фиктивные документы на отгрузку сыров и мороженого в адрес коммерческой фирмы составлялись с целью выполнения доведенных вышестоящей организацией показателей по уровню складских запасов. За выполнение показателя по запасам бывшему директору и работнику предприятия была незаконно выплачена премия на Br17 млн. Кроме того, приписки привели к искажению данных госстатотчетности.

Установлены и другие негативные факты. Отгруженное "Оршасырзаводом" в декабре 2010 г. в адрес ОАО "Витебскмясомолпром" мороженое больше года пролежало на складе, пришло в негодность и было возвращено. При этом "Витебскмясомолпром" за него даже не рассчитался. "Вызывает недоумение тот факт, что руководством предприятия не принимались меры по получению денег за отгруженную продукцию или возврату еще годного к реализации товара, а претензионная и исксовая работа в отношении "Витебскмясомолпрома" не велась, - отметил Денис Головарев. - Более того, руководству ОАО "Оршасырзавод" было известно о том, что "Витебскмясомолпром" систематически не исполняет обязательства по оплате полученной продукции, но так как они входят в один концерн, никаких мер по защите своих интересов предприятие не предпринимало". Пришедшее в негодность мороженое по указанию должностных лиц предприятия было принято на склад, а затем утилизировано. В результате заводу причинен вред в Br11,8 млн. В настоящее время материалами проверки занимаются правоохранительные органы, действиям должностных лиц будет дана правовая оценка. ([БЕЛТА/Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

### **РОССИЯ: СНИЖЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВА МОЛОКА ИСПУГАЛО КРУПНЕЙШИХ ПЕРЕРАБОТЧИКОВ**

Danone и PepsiCo, чтобы не остаться без сырья, разработали собственные программы поддержки сельхозпроизводителей: Danone готова подключить к кредитованию аграриев свои партнерские банки, а PepsiCo - поставлять им скот в обмен на молоко. Озабочены этой проблемой и региональные компании. Руководитель одного из крупнейших на Урале переработчиков - Кувшинского гормолзавода Юрий Жуков дает селянам кредиты на сезонно-полевые работы.

Производство молока в России за семь месяцев снизилось на 4,1%, или на 900 тыс. т, до 18,6 млн. т, свидетельствуют данные Росстата. По оценке Национального союза производителей молока ("Союзмолоко"), по итогам текущего года страна может недополучить 1 млн. т этого вида сырья. Селяне жалуются на недостаточную государственную поддержку отрасли, и переработчикам молока приходится самостоятельно решать проблему с дефицитом сырья. "Мы уже предоставляли нескольким хозяйствам, с которыми у нас давние партнерские отношения, займы на закупку нетелей на срок от полутора до трех лет, - рассказал директор по закупкам молока группы Danone в России Жиль Бурло. - Делали мы это из собственных средств, что, как вы понимаете, несколько затруднительно для бизнеса". Сейчас компания ведет переговоры с банками-партнерами о предоставлении кредитов своим поставщикам на льготных условиях. Гарантиями возврата средств для банков в данном случае будут служить долгосрочные договоры на продажу молока предприятиям Danone, а также повышение эффективности хозяйств при помощи консультационных услуг, которые компания предоставляет своим поставщикам, пояснил Бурло.

"Вимм-Билль-Данн" (ВБД, входит в PepsiCo), в свою очередь, выделяет значительные средства на беспроцентное авансирование аграриев сроком до одного года и обеспечение залоговой базы и поручительств, сообщила директор по коммуникациям российского подразделения PepsiCo Марина Зибарева. "Мы планируем расширить программу поддержки поставщиков молока уже в этом году и внедрить новые формы поддержки", - добавила она. Часть планов компании уже раскрыли региональные чиновники. На одном из рабочих совещаний правительства Свердловской области глава регионального Министерства сельского хозяйства Михаил Копытов рассказал об идее ВБД закупать и передавать сельхозпроизводителям коров. По его словам, расчет за поголовье будет производиться молоком в течение определенного периода. Такой опыт, по словам министра, предложен компанией к реализации в Башкирии. "Говорить об этом мы можем только тогда, когда наши планы будут утверждены", - подчеркнула Зибарева. Свердловская область готова рассмотреть подобный проект, заявил глава регионального правительства Денис Паслер: "У нас в регионе есть крепкие хозяйства, у которых тем не менее не хватает средств на закупку поголовья. Подумайте над этим вариантом".

По мнению исполнительного директора некоммерческого партнерства "Союз животноводов Урала" Елены Стафеевой, это вполне рабочая схема: "Для этого не надо ввозить животных из других регионов или стран - купить скот высокой продуктивности можно и в нашей области", - добавила она. Воронежский производитель молочных продуктов "Молвест" решил построить собственную мегаферму на 2 тыс. голов дойного стада, хотя изначально проект предполагал

наличие 1-1,2 тыс. дойных коров. С выходом на полную мощность ферма сможет ежедневно давать "Молвесту" на переработку 50 т молока. Правда, это капля по сравнению с ежедневными потребностями завода, который способен перерабатывать до 1 тыс. т молока в сутки. Но если ферма покажет свою эффективность, то проект может быть расширен, сообщили в воронежской компании.

Гендиректор Кушвинского гормолзавода Юрий Жуков не имеет возможности строить фермы и заниматься поставкой скота, но он все равно поддерживает своих поставщиков. "В последние годы мы всегда субсидировали их в начале сезонных работ", - отметил бизнесмен. Но в этом году он чуть не погорел на кредитовании аграриев: в начале февраля этого года Жуков передал 150 млн. руб. селянам, а через неделю вышло постановление, что субсидированию подлежит молоко, из которого вырабатываются только масло, сыр и сухое молоко. Молоко, которое идет на выпуск цельномолочной продукции, в этот список не входит. Из-за этого три месяца селянам пришлось платить процентную ставку в 10,5% по взятым кредитам, а завод в это время производил масло, чтобы получить полагаемую субсидию.

"Сейчас мы опять кредитруем селян беспроцентно, - подчеркнул Жуков. - Мы будем и дальше субсидировать село, потому что без этого механизма селу не выжить". Елена Стафеева уверяет, что схема по льготному кредитованию аграриев усилиями переработчиков молока очень хорошо работала в Свердловской области до того момента, пока в феврале не вышло упомянутое постановление. "Нам хотелось бы, чтобы у наших переработчиков вновь появилась возможность получать субсидируемые банковские кредиты и передавать их сельхозпроизводителям", - поделилась она своими пожеланиями. Наиболее выгодным для селян является предоставление кредита на сезонные работы, согласился с ней Жуков. Он знает, что некоторые сельхозпроизводители уже изучали вопрос о закупке скота через переработчиков, но так и не приняли решения. Как правило, аграрии продают молоко сразу нескольким переработчикам, а в случае поставок скота хозяйство должно будет сдавать весь объем молока только одной компании, которая пришла ему на помощь. (РБК/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

#### **РОССИЯ: МИНСЕЛЬХОЗ НЕ ОЖИДАЕТ ВЫСОКИХ ЦЕН НА МОЛОКО**

Высоких цен на молоко в России не ожидается. Такой прогноз дал руководитель департамента животноводства и племенного дела ведомства Владимир Лабинов на совещании по развитию скотоводства, которое проводит Минсельхоз. Уровень производства и реализации цельномолочной продукции в РФ в текущем году находится на максимально высоких значениях за весь период с нулевых годов, отметил он.

"В условиях такой динамики потребления цельномолочной продукции цена на рынке сырья не опускалась в летний период. Поэтому, можно уверенно утверждать, что ценовая конъюнктура на рынке сырого молока еще будет несколько расти, но экстремальных значений в целом по РФ эта цена не достигнет", - рассказал Лабинов. По данным Росстата, цены на сырое молоко в июне установили исторический рекорд и составили 15 руб. за килограмм. Последний раз такие высокие цены наблюдались летом 1999 г. Причиной высоких цен на молоко тогда по словам экспертов, стало сокращение его производства. По данным Министерства сельского хозяйства, выпуск молока в стране упал на пять процентов по сравнению с прошлым годом. При этом показатели отрасли ухудшаются. В январе-апреле текущего года было произведено 4,57 млн. т молока, что на 5,6% меньше результатов за аналогичный период прошлого года. В январе-мае снижение составило уже 5,9% при объеме производства в 5,9 млн. т.

По данным Минсельхоза, с начала года к концу апреля в РФ было ввезено 18,7 тыс. т молока, что на 11,5% больше, чем за аналогичный период прошлого года. При этом Белстат сообщал, что экспорт молочной продукции в Россию из Беларуси вырос на 20-25%. По данным "Союзмолока", общий объем импорта молочной продукции в Россию по итогам 2012 г. составил 9 млн. т, из них 46,7% пришлось на Беларусь. Основные позиции белорусского экспорта - сухое и концентрированное молоко и сливки, сливочное масло и сыры, поступающие для дальнейшей переработки. (Казахзерно/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

Читайте также в «Пищепроме Украины» на эту тему – <http://ukrprod.dp.ua/>

### **МОРОЖЕНОЕ**

#### **РОССИЯ: В ТУЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ ОТКРЫЛСЯ ПЕРВЫЙ В СТРАНЕ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЦЕНТР ИССЛЕДОВАНИЙ И РАЗРАБОТОК МОРОЖЕНОГО**

В Тульской области открылся первый в России международный центр исследований и разработок мороженого. Инвестиции в который составили более 4,5 млн. евро. Центр будет расположен на территории производственного кластера компании Unilever. В этом центре предполагается осуществлять разработку новых рецептур сладкого продукта и новых форматов онога, а также заниматься усовершенствованием технологий производства, подбором новых видов сырья и упаковки.

В центре будет работать 20 специалистов в области мороженого. Как отметили в Unilever, новый исследовательский центр позволит расширить линейку продукции, а в будущем готовить в России инновации в области мороженого, которые разойдутся по всему миру. В торжественной церемонии открытия центра приняли участие представители руководства компании в России, а также губернатор Тульской области Владимир Груздев. Unilever работает на российском рынке уже более 20 лет, юбилей отмечался в прошлом, 2012 г. Компания имеет в РФ 4 производственных кластера: пищевой продукции и мороженого - в Тульской области; чая, косметической продукции и бытовой химии - в Санкт-Петербурге; косметической продукции - в Екатеринбурге; а также просто мороженого - в Омске. Общий объем инвестиций компании в российскую экономику превышает 2 млрд. евро. Число сотрудников в России, Украине и Беларуси - около 8000 человек. (РБК/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

Читайте также в «Пищепроме Украины» на эту тему – <http://ukrprod.dp.ua/>

**ЗНАЕТЕ ЛИ ВЫ, что можно обменяться баннерами с блогом «Пищепрома Украины» (<http://ukrprod.dp.ua/>) ? Доступ к блогу - **БЕСПЛАТНЫЙ****

### УКРАИНА: АГРОХОЛДИНГ "МИРОНОВСКИЙ ХЛЕБОПРОДУКТ" ПЛАНИРУЕТ НАЧАТЬ ЭКСПОРТ МЯСА КУРИЦЫ В ЕС

Крупнейший производитель курятины в Украине - агрохолдинг "Мироновский хлебопродукт" планирует начать экспорт мяса курицы в страны Европейского союза до конца 2013 г. Об этом сообщила финансовый директор компании Виктория Капелюшная. "Мы начнем с небольших партий. И мы надеемся, что это произойдет в ближайшие 2-3 месяца. В этом году мы четко туда начнем экспорт", - сказала финдиректор.

Разрешение на экспорт продукции птицеводства в страны ЕС Украина получила 24 июля 2013 г. По словам председателя правления "МХП" Юрия Косюка, в перспективе холдинг готов экспортировать в ЕС 30-50 тыс. т собственной продукции ежегодно. Также В. Капелюшная сообщила, что возобновить поставки курятины в Казахстан "МХП" планирует в сентябре. "Мы ожидаем возобновления поставок в сентябре. Мы понимаем, что это временное решение (запрет на ввоз продукции в Казахстан)", - отметила она. (АПК-Информ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

### УКРАИНА: АГРОХОЛДИНГ "МИРОНОВСКИЙ ХЛЕБОПРОДУКТ" В I ПОЛУГОДИИ 2013 ГОДА СОКРАТИЛ ЧИСТУЮ ПРИБЫЛЬ

Чистая прибыль агрохолдинга "Мироновский хлебопродукт", одной из ведущих агропромышленных компаний Украины, специализирующихся на производстве мяса птицы и выращивании зерновых, в первом полугодии снизилась на 47% по сравнению с аналогичным периодом 2012 г. и составила \$90 млн. Об этом сообщила пресс-служба холдинга.

Как отмечается в пресс-релизе, выручка компании за отчетный период не изменилась и составила \$656 млн., а EBITDA понизилась на 16% - до \$193 млн. В сообщении также указывается, что объемы продаж курятины третьим лицам в первом полугодии 2013 г. по сравнению с первым полугодием 2012 г. выросли на 13% и составили 205,3 тыс. т в связи с увеличением объемов производства курятины на Винницкой птицефабрике. За указанный период было продано 111,16 тыс. т подсолнечного масла по средней цене \$1120 за тонну, что на 17% больше и на 1% дороже, чем в первом полугодии 2012 г., вследствие увеличения производства комбикормов, а также в соответствии с мировыми ценовыми тенденциями. В течение отчетного времени компания увеличила свой земельный банк в Украине на 35 тыс. га, а в июле 2013 г. приобрела 40 тыс. га в России. (АПК-Информ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

### УКРАИНА: С 2016 ГОДА БУДУТ УСТАНОВЛЕННЫ

#### ПОКАЗАТЕЛИ СОДЕРЖАНИЯ ВЛАГИ В ОХЛАЖДЕННОМ МЯСЕ ПТИЦЫ

Минздрав Украины приказом №6994 от 06.08.2013 г. утвердил "Гигиенические требования к мясу птицы и отдельным показателям его качества, которые применяются для всех мощностей (объектов), производящих мясо птицы в Украине и/или осуществляющих его продажу", которые вступают в силу через 3 года после официальной публикации документа.

Документом, в частности, установлены требования к качеству мяса птицы, а именно - по максимально допустимому количеству влаги в тушках в зависимости от способа охлаждения.

Для тушек, охлажденных воздухом, доля влаги, выделяющейся при размораживании, должна составлять не более 1,5%, для мяса птицы, охлажденного аэрозолом - не более 3,3%, для охлажденного методом погружения в воду - не более 5,1%. Проверка содержания влаги должна производиться не реже одного раза в 3 месяца путем отбора образцов замороженных и быстрозамороженных частей тушек птицы на мощностях, производящие такую продукцию. Действие приказа не распространяется на мясо птицы, произведенное для личного потребления и личными крестьянскими хозяйствами для реализации на агропродовольственных рынках. Для мощностей (объектов), на которых производится продукция для экспорта, указанные требования применяются только в той части, которая не противоречит требованиям страны-импортера. (АПК-Информ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

### УКРАИНА СНОВА НАЧАЛА ПОСТАВЛЯТЬ КУРЯТИНУ В РОССИЮ

Поставки украинской курятины в Россию активизировались после проблем на украинско-российской таможне. Об этом заявил председатель "Союза птицеводов Украины" Александр Бакуменко. "Все нормально, никаких нареканий сейчас нет. Темпы экспорта уже сопоставимы с обычным режимом поставок", - отметил эксперт.

то же время руководитель профильной ассоциации не подтвердил информацию, требуют ли у экспортеров залоговые платежи, о которых он говорил ранее. "О залогах не спрашивал, не скажу точно. Но, судя по тому, что экспорт активизировался, у нас все налажилось", - резюмировал Бакуменко. Россия требовала с украинских экспортеров курятины залоговые обязательства для прохождения таможенного контроля. Импортёр должен оставлять залог в 80% стоимости партии для проверки сертификата качества продукции. На тот момент несколько десятков машин с отечественной продукцией застряли на российско-украинской границе, поскольку большинству импортёров было непросто выполнить залоговые обязательства. ([ubg.ua](http://ubg.ua)/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

### БЕЛАРУСЬ: ПРИНЯТЫ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ МЕРЫ ПО ЛИКВИДАЦИИ И НЕДОПУЩЕНИЮ РАСПРОСТРАНЕНИЯ АЧС

В Беларуси приняты дополнительные меры по ликвидации и недопущению распространения АЧС. Это предусмотрено постановлением Совета министров №758 от 29 августа 2013 г. "О дополнительных мерах по ликвидации и недопущению распространения африканской чумы свиней и других опасных заболеваний животных", которое сегодня официально опубликовано на Национальном правовом интернет-портале.

Облесполкомам и Минскому горисполкому поручено до 1 октября 2013 г. создать систему профилактических мер по недопущению возникновения и распространения африканской чумы свиней и других опасных заболеваний животных. Кроме того, в населенных пунктах, в которых зарегистрирована африканская чума свиней, запрещено содержание свиней на личных подворьях граждан на срок не менее 6 месяцев после убоя всех свиней и проведения комплекса ветеринарно-санитарных мероприятий, а также на подворьях работников животноводческих объектов. Запрещена реализация живых свиней (кроме молодняка свиней) из свиноводческих комплексов, за исключением сдачи в мясоперерабатывающие организации.

Также запрещена реализация без согласования с государственной ветеринарной службой свинины и продуктов убоя свиней, комбикормов, кормовых смесей, отрубей, кормовых отходов мукомольного и крупяного производства, белково-витаминных минеральных добавок и премиксов юридическими и физическими лицами, в том числе индивидуальными

предпринимателями, за исключением мясоперерабатывающих предприятий, а также импорт этой продукции из неблагополучных по африканской чуме свиней стран (регионов), неорганизованная торговля свининой.

Помимо этого постановлением утверждены Положение о Республиканском штабе по принятию экстренных мер по ликвидации африканской чумы свиней и других опасных заболеваний животных и его состав, Временное положение об особом режиме использования ресурсов дикого кабана на территории Республики Беларусь, План первоочередных мероприятий по ликвидации африканской чумы свиней и недопущению ее распространения на территории Республики Беларусь, Положение о порядке установления и снятия карантина, Положение о порядке изъятия больных животных и (или) продуктов животного происхождения, полученных от них, и возмещения ущерба юридическим и физическим лицам, в том числе индивидуальным предпринимателям, при ликвидации очагов заразных болезней животных и ряд других нормативных документов.

МЧС совместно с Минфином и Минсельхозпродом предписано в 2013 г. и первом полугодии 2014 г. приобрести оборудование для дезинфекции. Считается целесообразным Белагропромбанку и Беларусбанку предоставить организациям, имеющим пострадавшие от африканской чумы свиней животноводческие объекты, до двух лет отсрочку начисляемых процентов и погашения задолженности по полученным ранее кредитам с последующей рассрочкой платежа, а также обеспечить выделение льготных кредитов указанным организациям для восстановления утраченной мощности и реконструкции животноводческих объектов исходя из современных требований восстановления поголовья свиней.

Минсельхозпроду совместно с Минфином до 15 октября текущего года поручено проработать вопрос о создании Национального лабораторного центра по вопросам диагностики заболеваний животных, контроля за безопасностью кормов, в том числе комбикормов, и пищевой продукции. Кроме того, Минсельхозпроду совместно с Минэкономики, Министерством труда и социальной защиты и другими заинтересованными предписано обеспечить взаимодействие с Международным эпизоотическим бюро, компетентными органами стран - участниц ТС, СНГ и ЕС по выстраиванию общей стратегии по профилактике и ликвидации опасных инфекционных заболеваний животных, в том числе общих для человека и животных. Национальной академии наук Беларуси поручено завершить в 2014-2015 гг. реконструкцию объектов Института экспериментальной ветеринарии имени С.Н.Вышелесского.

Местным властям поручено проводить разъяснительную работу с населением, в том числе с использованием всех доступных СМИ, по вопросам борьбы с АЧС и другими опасными заболеваниями животных, соответствующую разъяснительную работу рекомендовано проводить депутатам всех уровней и членам Совета Республики Национального собрания. Минюсту и Минсельхозпроду поручено совместно с заинтересованными в месячный срок разработать и внести в установленном порядке в Совет Министров проект Закона Республики Беларусь о совершенствовании правоотношений в области ветеринарной деятельности. Притом должны быть внесены изменения в Уголовный кодекс и КоАП, касающиеся усиления мер ответственности за неизвещение о падеже животных (их заболевании), производство, продажу или использование недоброкачественных кормов и кормовых добавок, нарушение карантинных правил и ограничений, а также иных ветеринарных правил. Постановление вступает в силу со дня его принятия. (БЕЛТА/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

#### КАЗАХСТАН: ОТКРОЮТ ФЕРМУ ПО РАЗВЕДЕНИЮ ЕЖЕЙ "НА МЯСО"

В Казахстане появится ферма по разведению ежей "на мясо". Откроет ее казахский бизнесмен Сергей Букушев, который уже имеет опыт в разведении животных в пищевых целях - у него была ферма по разведению уток для фуа-гра и деликатесных улиток. Теперь же он решил разводить ежей ради мяса. "Я хочу создать бренд, которого нет нигде в мире", - так он мотивирует свое странное решение.

У Букушева появилась идея создать ферму ежей после того, как знакомые охотники угостили его мясом ежа. От ветеранов войны он также слышал, что во время Второй мировой, когда русские солдаты страдали от голода, они употребляли в пищу ежей в отсутствие других продуктов питания и их мясо было вполне съедобным. Букушев планирует в течение первых 2-х лет продавать мясо ежей в Россию и Казахстан. Затем он планирует выйти на рынок Западной Европы. "Ежовое мясо считается деликатесом, таким как красная или черная икра, цена на которую выросла на целых 70% за последнее время. Западные европейцы обязательно должны оценить его", - говорит бизнесмен.

Возможно, европейские гурманы оценят продукцию из ежового мяса, так как славятся любовью к деликатесам. В ряде европейских стран можно встретить на прилавках магазинов конину и производимую из этого мяса колбасу. А французская мафия даже воровала ездовых лошадей и отправляла их на мясо. Тем временем в Китае правительство борется против возросшего уровня коррупции и запрещает местным чиновникам покупать деликатесы. Так что ежовое мясо китайцы не оценят, особенно ввиду того, что их собственная кухня богата разными необычными блюдами. (КазТаг/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

#### Статистика

##### КАЗАХСТАН В ЯНВАРЕ-ИЮЛЕ 2013 ГОДА УВЕЛИЧИЛ ИМПОРТ МЯСА

Казахстан увеличил импорт свежего, мороженого и охлажденного мяса и субпродуктов в январе-июле текущего года на 3,1% по сравнению с аналогичным периодом 2012 г. - до 71,9 тыс. т, сообщил комитет таможенного контроля министерства финансов РК. Как отмечается в опубликованных данных, крупнейшими поставщиками мяса для Казахстана стали: США - 40,7 тыс. т (-12,6%), Украина - 17,1 тыс. т (+76,5%), Польша - 3,5 тыс. т (+1,1%), Канада - 1,6 тыс. т (-12,9%), Бразилия - 1,3 тыс. т (+54,9%), Парагвай - 1,3 тыс. т (+158%), Австралия - 1,1 тыс. т (+11,6%), Бельгия - 0,9 тыс. т (+119,3%).

Между тем в январе-июле текущего года Казахстан не экспортировал ни одной тонны мяса, в то время как за аналогичный период прошлого года поставил 10 т мяса на экспорт в Кыргызстан. Ранее в министерстве сельского хозяйства РК заявляли о планах по наращиванию экспорта мяса в 2015 г. до 60 тыс. т. По данным агентства РК по статистике, поголовье птицы, свиней, овец и коз, крупного рогатого скота (КРС) и верблюдов в Казахстане снизилось за год, с 1 июля 2012 г. по 1 июля 2013 г. В частности, на 1 июля 2013 г. поголовье птицы снизилось с 38390,3 тыс. до 37785,2 тыс., свиней - с 1644 тыс. до 1326,4 тыс. голов, овец и коз - с 23553 тыс. до 19911 тыс. голов, КРС - с 6977,4 тыс. до 6971,7 тыс. голов, верблюдов - с 194,1 тыс. до 183,2 тыс. голов. За прошедший год увеличилось лишь поголовье лошадей - с 1909 тыс. до 2001,3 тыс. (Форбс/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

## РОССИЯ: ООО "ДАМАТЕ" ПРИСТУПИЛО К УВЕЛИЧЕНИЮ МОЩНОСТЕЙ ПО ПРОИЗВОДСТВУ ИНДЕЙКИ ДО 60 ТЫС. Т В ГОД

Компания "Дамате" выходца из группы "Черкизово" Наума Бабаева приступила к этапу увеличения мощностей по производству индейки в Пензенской области до 60 тыс. т в год. В 2014 г. компания планирует произвести 30 тыс. т индейки в год, в 2015 году проект должен выйти на полную мощность. Общая стоимость проекта оценивается в 12 млрд. руб., для его реализации привлечен инвесткредит Россельхозбанка сроком на 8 лет.

На первом этапе, предусматривающим инвестиции в объеме 3,5 млрд. руб., компания вкладывает 25% собственных средств, на следующих этапах объем собственных средств оценивается в 15%. "После выхода на 60 тыс. т мы планируем взять паузу на 1,5 года и посмотреть на рынок индейки в России, который считается перспективным", - отметил Бабаев. Сейчас в отрасли заявлено о реализации ряда проектов по производству индейки общим объемом в 800 тыс. т в год, однако 70% инициатив представлено непрофильными игроками аграрного рынка, уточнил Бабаев. В целом, к 2020 г. объем рынка индейки в России может составить 2,5 млрд. руб., тогда как сейчас он меньше 1 млрд. В 2012 г. Россия употребила 150 тыс. т индейки, из которых 90 тыс. т собственного производства. "Дамате", несмотря на паузу в направлении птицеводства, в ближайшие 3-4 года намерено проинвестировать в развитие 24 млрд. руб. В эту сумму включен проект по строительству молочно-товарного комплекса в Башкирии, общей стоимостью 8 млрд. руб. и строительство комплекса по убою крупного рогатого скота и переработки говядины в Пензенской области стоимостью 3,5 млрд. руб. Кроме того, компания планирует выйти на объем переработки молока в 800 т в сутки на двух собственных перерабатывающих заводах. (Агро Перспектива/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

### РОССИЯ: ЭКСПЕРТЫ ОТМЕЧАЮТ СУЩЕСТВЕННОЕ УЛУЧШЕНИЕ СИТУАЦИИ НА РЫНКЕ МЯСА

ОАО "Группа Черкизово" GCHE, один из крупнейших российских производителей мяса и мясной продукции, отмечает существенное улучшение ситуации на российском рынке мяса во втором квартале, говорится в сообщении компании со ссылкой на ее генерального директора Сергея Михайлова. Рост цен на зерно и одновременное падение цен на свинину в конце прошлого года - начале этого привело к убыткам производителей мяса.

"Хотя цены на птицу в России оставались сравнительно невысокими, с началом летнего сезона начали восстанавливаться цены на свинину. Поскольку на рынке наблюдается дефицит, вызванный ограничениями на импорт, а также распространением африканской чумы свиней в ряде регионов страны, летом цены продолжили рост и к настоящему моменту превышают 70 руб. за килограмм", - пояснил он. В то же время наблюдается снижение цен на зерно благодаря новому урожаю: цены снизились более чем вдвое с пиковых уровней. "Улучшение макроэкономических показателей найдет свое отражение в финансовых результатах компании спустя несколько месяцев", - уточнил Михайлов. Он также отметил, что государственная политика в отношении сельхозсектора остается благоприятной. "Первые транши прямых субсидий на компенсации затрат на корма уже направлены производителям. Группа "Черкизово" начислила в этом году почти 800 млн. руб. прямых субсидий, что поможет снизить убыток из-за подорожания кормов", - прокомментировал он. В "Черкизово" ожидают, что ближе к концу года "компания сможет вернуться к обычным для себя уровням рентабельности, которые являются одними из самых высоких в мировой мясной индустрии". В первом полугодии группа снизило чистую прибыль по US GAAP в 10,6 раза - до \$9 млн., показатель EBITDA - на 53% при падении маржи с 19,9% до 8,9%. (Казах-зерно/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

### РОССИЯ: В ЯКУТИИ У ЖИТЕЛЕЙ БУДУТ ВЫКУПАТЬ СКОТ, ЧТОБЫ ИЗБЕЖАТЬ ЕГО ЗАБОЯ

В региональном министерстве сельского хозяйства и продовольственной политики с представителями ГУП "ФАПК "Туймаада" и якутского филиала ОАО "Россельхозбанк" обсудили вопросы выкупа крупного рогатого скота в 2013 г. Выкуп скота организуется в течение сентября и всего четвертого квартала из числа забойного контингента для сохранения поголовья.

За улусами закреплены сотрудники министерства и подведомственных организаций, которые на местах должны провести работы по выкупу скота у тех, кто собирается пустить его на забой. Ответственные специалисты составят списки потенциальных покупателей скота и продавцов в наслегах, будет определено точное количество реализуемого поголовья скота, сообщает пресс-служба Президента и Правительства РС. На совещании также были рассмотрены механизмы оплаты при выкупе. В случае необходимости привлечения хозяйством кредитных средств ФАПК "Туймаада" сможет выступить в качестве поручителя на 70% от суммы кредита. Со стороны банка будет проведена разъяснительная работа по оформлению кредита, выбору тех или иных продуктов. Главам муниципальных образований рекомендовано предусмотреть средства в бюджете улуса на возмещение не менее 20% затрат, произведенных сельхозпроизводителями на выкуп скота в этом году. Министр Иван Слепцов отметил, что нужно привлечь в организацию выкупа скота также и сотрудников администраций улусов, провести договорные работы с продавцами и покупателями, упростить процедуру привлечения кредита для покупателей скота. (Крестьянские ведомости/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

## Интервью

### РОССИЯ: ГРУППА «РУССКИЙ АГРОПРОМЫШЛЕННЫЙ ТРЕСТ» НА РЫНКЕ СВИНИНЫ, 2013 ГОД

*В Ростовской области группа Вадима Варшавского "Русский агропромышленный трест" сегодня представлена двумя компаниями - ЗАО "Русская свинина" и ЗАО "Русская свинина Миллерово". Это - крупнейшие производители свинины в регионе: на их долю приходится до 40% донского рынка. В 2010 г. "Русская свинина" больше всех в области пострадала от вспышек АЧС, но сейчас планирует строительство еще четырех свинокомплексов*

*"Русский агропромышленный трест" не впадает в панику из-за вспышек африканской чумы свиней (АЧС). По мнению первого заместителя генерального директора ООО "УК "Русский агропромышленный трест" Андрея Крутько, заболевание не остановит развитие свиноводства в регионе. После страшного 2010 г. комплексы компании были перестроены таким образом, чтобы максимально обезопаситься от болезни, и вспышки АЧС на Юге в 2012 г. не заделали площадки компании. Более того, холдинг планирует создать в Ростовской области еще четыре свинокомплекса, первый из которых будет построен в ближайшие два года. По словам Крутько, на Дону все еще остро ощущается дефицит собственного производства свинины, и в инвестиционных планах компания ориентируется в первую очередь на удовлетворение потребностей региона. Спрос на свинину в Ростовской области сейчас настолько велик, что компании, по большому счету, не страшны ни вступление в ВТО, ни высокие цены на пшеницу в сезоне.*

- На юге России в 2012 г. продолжала бушевать африканская чума свиней. На ваших комплексах новых вспышек не было?

- Только те, которые были зафиксированы в 2010 г., и после которых мы сделали все, чтобы это больше не повторилось. Хотя конечно, каждая новая вспышка АЧС и в регионе, и по всей России нас очень беспокоит. Наша ветеринарная служба еженедельно проводит мониторинговые исследования, которые дают отрицательный результат. Тем не менее вместе с районными и региональными ветслужбами мы принимаем ряд превентивных мер, которые, прежде всего, касаются комбикормов - это основной путь заражения животных. Сырье, предназначенное для производства комбикормов, не завозится из районов, в которых действуют карантинные мероприятия по АЧС. Комбикорма подвергаются экспандированию - термической обработке при температуре 96 градусов в течение трех секунд; это дает уверенность в мгновенном уничтожении вируса. Кроме того, наша служба безопасности постоянно объезжает частные подворья сотрудников, следя за тем, не содержатся ли там свиньи: при их обнаружении провинившихся хозяев увольняют за несоблюдение условий трудового договора.

- Какие меры были приняты в 2010 году?

- Мы полностью пересмотрели проект и создали закрытый периметр работы: построили специальные перегрузочные рампы, которые исключают въезд машин и проход посторонних на территорию комплексов. То есть никакой внешний транспорт на площадку заехать не может, а внутренний транспорт перемещается только по территории площадки. Весь транспорт, приходящий под погрузку, дополнительно дезинфицируется. Все завозимые материалы и оборудование также обрабатываются специальными растворами. Кроме того, мы сделали перепланировку и строго разделили "чистую" и "грязную" зоны, оборудовали боксы для обработки личных вещей, ввели дополнительную дезобработку персонала, причем для сотрудников используется спецодежда, которая не покидает территорию производственной площадки. Если, допустим, сотрудник по какой-то причине выходит за территорию комплекса, то, чтобы попасть обратно, ему снова нужно пройти весь цикл - переодеться, принять душ, подвергнуться дезинфекции. Даже я, если хочу попасть на площадку, должен пройти все эти процедуры - исключений нет ни для кого. Все переоборудование обошлось нам примерно в 100 млн. руб.

- Существенно ли изменилась стратегия развития "Русской свинины" в связи с АЧС?

- Конечно, АЧС во многом изменила развитие компании в целом, хотя курс развития мясного бизнеса мы оставили неизменным. Но инцидент с АЧС позволил сделать выводы - прежде всего, компания пересмотрела вопросы по вложению средств в объекты и мероприятия, связанные с "биобезопасностью" предприятий, причем обезопасить поголовье необходимо не только от АЧС, но и от других инфекционных заболеваний. Стратегия в том, чтобы дуть на воду - молоко мы уже обожглись.

- Какими предприятиями сегодня "Русский агропромышленный трест" уже представлен в Ростовской области?

- У нас сейчас два проекта в регионе: ЗАО "Русская свинина" и ЗАО "Русская свинина Миллерово" - оба предприятия достроены, работают. Общая мощность этих свинопунктов - 200 тыс. голов товарной свинины в год. К тому же в составе нашего предприятия есть комбикормовый завод, что позволяет нам немного экономить на кормах. После вспышки вируса АЧС в 2010 г. мы полностью оклемались, площадка была вычищена, все то, что нельзя было дезинфицировать, уничтожено. Вирус на площадке мы победили, новых вспышек не было. Анализы регулярно проводим сами. К тому же нас очень любят контролировать ветслужбы и правильно делают - мы это всегда приветствуем. Поэтому площадки работают, сбыт есть, планируем расширение.

- Появятся ли новые свинопункты?

- Да, в ближайшее время - еще один. Мы планируем в рамках миллеровского комплекса симметрично ко всем площадкам зеркально пристроить вторую половину. По сути, это новый проект, но с использованием тех структур, которые уже имеются. В ближайшие два года что-то уже будет сделано: может быть, даже выйдем на рынок с первой свининой. Понятно, что проект станет реализовываться этапами, но первый этап к этому сроку уже планируется завершить.

- Каковы планируемые инвестиции в проект?

- Мы сейчас корректируем бизнес-план в сторону удешевления; по цифрам пока не известно, но это будет ощутимо дешевле, чем строительство предыдущих комплексов. В первую очередь - за счет экономии на инфраструктуре: она вся там уже есть. Также мы намерены построить еще три новых свинопункта - в Кашарском, Целинском и Егорлыкском районах и увеличить поголовье с 220 до 750 тыс. голов. Кроме того, мы собираемся построить два комбикормовых завода мощностью 160 тыс. т и стоимостью 860 млн. руб. Общий объем инвестиций в эти проекты должен составить 13 млрд. руб., их реализация намечена на 2014-2015 гг. Наша стратегическая задача - завоевание региональных рынков. А размещая комплексы в центре сырьевой базы, мы можем снизить себестоимость продукции, а значит - получить сбытовые преимущества перед конкурентами. Хотя, конечно, в первую очередь мы ориентируемся на Ростовскую область.

- В августе 2012 г. на территории Краснодарского края был введен карантин по АЧС, оттуда запрещен вывоз свинины. Получается, что для вас это в чем-то выигрышная позиция - ведь закрыты поставки продукции ваших конкурентов?

- Мы сочувствуем краснодарским коллегам. У них сейчас много хозяйств лишились четвертого компартамента (зоо-санитарный статус хозяйств, означающий высокий уровень защиты. - "Эксперт-Юг"). И не только хозяйств, но и мясокомбинатов и мясопереработки - ситуация сложная. Но мы надеемся, что они справятся с этой проблемой. Ведь проблема эта не только их, проблема - общенациональная, поэтому говорить, что нам стало лучше или хуже, в принципе нельзя. Легче не стало в любом случае, мы все настаиваем, стараемся не допустить появления вируса на своих предприятиях. А коллегам из Краснодарского края хочется пожелать как можно скорее преодолеть трудности. Это тяжело, но можно.

- Какая доля на рынке южных регионов сейчас принадлежит "Русской свинине"?

- "Русская свинина" по объемам реализации занимает в Ростовской области 35-40%, в Краснодарском крае - до 10%. Краснодарский край из-за географического положения и потенциальной емкости рынка - перспективный для нас регион. А из-за эпизоотической ситуации по АЧС вопросы согласования между ветеринарными управлениями будут проще и быстрее решаться внутри одного федерального округа. В Ростовской области ситуация иная: объемы производства свинины низкие по сравнению с другими субъектами федерации, но ветеринарные службы часто вводят ограничения на ввоз свинины из других регионов, чтобы снизить риск заражения АЧС.

- Получается, что карантин в Краснодарском крае задел и вас - закрылся один из ваших рынков сбыта?

- Да, но это не те объемы, которые существенны для нас, они не делают погоды в наших общих продажах. Основным регионом сбыта для нас все же является Ростовская область. Это наш родной, базовый регион, поэтому и наша цель - обеспечить область качественной свиной.
- *Как вы оцениваете насыщенность рынка свинины в регионах юга России продукцией, произведенной на местах?*
- Возможностей местных производителей недостаточно - поэтому сюда активно выходят производители из Центрального федерального округа, на который приходится около 45% общего объема производства свинины в стране. Доля ЮФО в общем объеме поголовья свиней в России вообще имеет отрицательную динамику - она сократилась почти до 11%. Это связано с АЧС, вспышки которой повлекли ликвидацию поголовья и переход на выращивание альтернативных видов скота. То есть в ЮФО в целом и в Ростовской области, в частности, сейчас налицо дефицит предложения мясной продукции местного производства. Профицит есть только в сегменте мясных кулинарных изделий. Потребности рынка не перекрываются собственными ресурсами, поэтому часть рынка занимают сторонние производители.
- *Не возникает ли у нас сейчас особенно острого дефицита в связи с АЧС?*
- Нет, наш сосед - Белгородская область - с удовольствием компенсирует весь дефицит, который возникает на рынке.
- *То есть, несмотря на дефицитный рынок, конкуренция есть?*
- Да, конкуренция есть, и довольно серьезная, но за счет хорошего спроса со сбытом у нас проблем нет. Для нас и других донских производителей серьезным конкурентом выступают компании именно из Белгородской области, которые содержат комплексы по 2-2,5 млн. голов. За Белгородом следуют Краснодарский край, Воронежская область. Есть еще одна характерная особенность конкуренции на рынке ЮФО, в частности, Краснодарского края и Ростовской области. Здесь четко выражена сезонность спроса - летом потребительская активность высока, но с середины сентября продажи традиционно падают, насыщенность рынка становится достаточной, конкуренция между производителями усиливается. Возможно, нас также ждет новый тип конкуренции - между мясом птицы и свининой, который заменит прежнюю конкуренцию свинины и говядины.
- *Какие возможности для увеличения или, по меньшей мере, сохранения рентабельности существуют в сегодняшних условиях высокой конкуренции?*
- Учитывая дефицит свинины на российском рынке, увеличение числа производителей не повлияло на наши показатели рентабельности. Возможности для их роста - классические для любого производства: снижение себестоимости и увеличение выпуска продукции, а также более глубокая переработка. Для этого постоянно оптимизируем систему кормления и технологии выращивания животных. Кроме того, изменилась структура реализации: мы отказались от продаж в живом весе и предлагаем покупателям мясо в переработанном виде. В планах - углубление переработки свинины на собственных или сторонних мясокомбинатах, хотя создание своих розничных сетей не представляется целесообразным - это отдельный бизнес.
- *Ситуация, видимо, осложняется и высокими ценами на зерно, которые установились в 2012 г.*
- Да, это серьезная проблема Юга, ведь это экспортный регион. Зерно ощутимо подорожало, но пока мы справляемся. Конечно, хотелось бы получить какую-то поддержку от государства в виде компенсации. Вариантов поддержки производителей у властей на самом деле очень много. Прежде всего - зерновые интервенции: раньше это было очень хорошее подспорье, и если государство вернется к этому механизму поддержки, то мы будем очень ему благодарны. Однако и в других регионах страны зерно не сильно дешевле - в Сибири тоже неурожай, так что затраты на корма в итоге у всех примерно одинаковые получаются.
- *Какие меры по борьбе с АЧС, на ваш взгляд, сегодня должны приниматься? И кем? Это должно делать государство, крупный бизнес или кто-то еще?*
- В любой развитой стране сельское хозяйство - это дотируемая отрасль. Потому что оно решает и социальные проблемы - создавая обеспеченность продовольствием и занятость населения. Поэтому во всем мире есть дотации в том или ином виде - субсидии, ограничительные меры: государство принимает очень бурное участие в делах этой отрасли. Я думаю, что и в России государство тоже должно проявить инициативу и выйти с какими-то предложениями. Более того, по моему мнению, избавиться от АЧС у нас можно только благодаря государственной поддержке. Нужна федеральная программа профилактики и недопущения распространения АЧС. Сегодня действуют только "Ветеринарно-санитарные правила для специализированных свиноводческих предприятий", утвержденные еще в 1986 году, - это морально устаревший документ, в котором нет нормативных требований к объектам свиноводческих предприятий, к тому же разные госслужбы трактуют его по-своему. Поэтому нужно уже в ближайшее время разработать документ, на который могли бы опираться как контролирующие органы, так и инвесторы при строительстве новых и реконструкции старых свинокомплексов. В частности, следует ужесточить контроль над передвижением поголовья свиней на убой, поддерживать свиноводческие предприятия, связанные с дезинфекционными мероприятиями - выделять или компенсировать затраты на дезинфекционные средства. Также государство должно финансировать обустройство крематориев для безопасной утилизации навоза и трупов животных.
- *Крупные производители и чиновники сейчас часто кивают в сторону личных подсобных хозяйств как главных источников распространения вируса и говорят, что необходимо запретить фермерам разведение свиней.*
- В личных подсобных хозяйствах надо уничтожать свиней потому, что там не соблюдаются все меры биобезопасности. Если ЛПХ смогут себе это позволить сделать, то пусть разводят свиней. Однако если в ЛПХ будут соблюдаться все меры биобезопасности, то это окажутся уже мини-свинокомплексы довольно большого размера. При этом экономически будет все-таки нецелесообразно выращивать 200 голов свиней, обеспечивая все меры, - придется переходить на еще большие объемы производства. Но полное истребление свиноводства в частном секторе не решит вопрос с АЧС в России. Если проанализировать последние вспышки, то произошли они на промышленных свинокомплексах и, как правило, в большей или меньшей степени были связаны с человеческим фактором. Поэтому необходимо ликвидировать частное свиноводство в селах, расположенных как минимум в десятикилометровой зоне от свинокомплексов, - это отчасти обезопасит предприятия. Хотя вспышки АЧС на Юге уже привели к тому, что поголовье свиней в частном секторе сократилось в несколько раз - люди поняли, что заниматься этим стало невыгодно из-за высокой цены на зерно и из-за АЧС. Хотя тех, кто желает разводить свиней, нельзя лишать этой возможности, потому что в некоторых регионах это единственный заработок для семьи. Но необходимо разработать требования, соблюдение которых даст право заниматься частным свиноводством и будет контролироваться госветслужбой.

- Можно ли в борьбе с АЧС использовать опыт других стран?

- Да, и в качестве примера можно привести Испанию, где с чумой свиной боролись с 1985 г. по 1995 г. - в результате страна была объявлена свободной от АЧС и сейчас находится в Евросоюзе на втором месте по уровню свиноголовья. Опыт Испании показывает, что для борьбы с вирусом АЧС нужны самые радикальные меры. К примеру, было проведено серологическое исследование всех свиней, содержащихся в частном секторе и на предприятиях, не имеющих статуса "закрытого типа". При подтверждении диагноза следовало немедленное уничтожение. Такие же мероприятия следует провести и у нас, причем в сжатые сроки. Нужно также сократить численность диких кабанов и четко отслеживать их миграции с проведением серологического мониторинга, организовать четкий контроль за перевозками животных по стране.

- Какой должна быть роль в борьбе с АЧС отраслевых объединений мясопроизводителей?

- Национальный союз свиноводов сейчас выдвигает ряд соответствующих инициатив. Во-первых, это принятие и реализация Национальной программы по борьбе с АЧС. Во-вторых, внесение изменений в закон о личных и подсобных хозяйствах, предполагающих совершенствование учета и контроля содержания свиней в ЛПХ, переориентацию их на содержание альтернативных видов животных. В-третьих, формирование единой ветеринарной службы. Как нам известно, в Госдуме подготовлен законопроект по ветеринарии.

- Как вы оцениваете работу нового правительства в сфере АПК?

- Все те заявления, которые мы слышим, звучат очень хорошо. Но это все заявления - конкретные программы находятся только в стадии разработки и обсуждения. Пока никаких конкретных мер, постановлений правительства не принято - мы можем судить лишь по высказываниям в прессе. Нужно дождаться каких-то результатов. (Эксперт-Юг/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

### **ГРУЗИЯ: В 2013 ГОДУ В ГОРИЙСКОМ РАЙОНЕ ОЖИДАЕТСЯ 100-120 ТЫС. Т УРОЖАЯ ЯБЛОКА**

В Горийском районе Грузии ожидается 100-120 тыс. т урожая яблока, заявил начальник регионального управления Министерства сельского хозяйства Малхаз Ломсадзе на встрече в муниципалитете с фермерами и руководителями предприятий, перерабатывающих яблоки. По предположению М. Ломсадзе, из 120 тыс. т яблока 40 тыс. т будет промышленного. "Их сбор и доставка до предприятия фермеру обходится приблизительно 12-15 тетри, и полагаем, что цена их сдачи должна быть адекватной", - заявил М. Ломсадзе.

По его словам, муниципалитеты должны обратиться к министерству с письмом о выделении субсидий для заводов. "Я говорил в министерстве о том, чтобы выделить субсидии примерно в той же форме, как в случае с виноградом, вероятно, этот вопрос будет обсуждаться на заседании правительства", - заявил М. Ломсадзе. В муниципалитете полагают, что правительство за прием промышленного яблока должно заплатить заводам по 5 тетри/кг. Руководитель компании Geo-Fruit Гиви Джамелашвили говорит, что не надеется на субсидии. "Этот вопрос и раньше поднимали, но никогда мы не получали результата. Лучше урегулировать другие вопросы. Снизить цену природного газа, налог за воду. А также ни одно предприятие не изготавливает ящики, и нам приходится покупать пластмассовую тару", - говорит Г. Джамелашвили. По существующему положению предприятия, перерабатывающие яблоки, могут принимать осыпанные после ветра яблоки по 7 тетри/кг. (АПК-Информ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

### **ИРАН ПРИМЕТ МЕРЫ В ОТНОШЕНИИ ИМПОРТА КРАСНОГО МЯСА**

Продовольственная безопасность Ирана весьма пострадала из-за резкого увеличения импорта мяса, который вырос в 20 раз за последние 8 лет, согласно данным Национального продовольственного агентства. "В 2005 г. Иран импортировал мясной продукции на \$4 млн., а в прошлом году этот показатель достиг \$85 млн.", - говорится в докладе агентства, эксперты которого добавляют, что эти цифры относятся лишь к импорту замороженного красного мяса, но аналогичная ситуация происходит и с импортом охлажденного мяса.

В докладе также отмечается, что политика экс-президента Ирана Махмуда Ахмадинежада состояла в том, чтобы вести активную торговлю с политическими партнерами страны, что привело к наводнению иранского рынка продовольствием низкого качества из Индии и Пакистана и поставило местную мясную промышленность в очень трудное положение. Кроме того, представители агентства говорят о том, что Иран импортировал из-за рубежа скот, зараженный новым штаммом вируса КГЭ и другими опасными болезнями, причиняя все больший ущерб иранскому скотоводческому сектору. Как сообщает Национальный Союз скотоводов Ирана, новое правительство страны пообещало вести новую политику, направленную на укрепление и развитие мясного производства внутри страны и сокращение зависимости иранского рынка от импортной мясной продукции.

"Сегодня Иран производит около 970000 т красного мяса в год, и, по прогнозам, благодаря новому курсу правительства, этот показатель вырастет еще на 705000 т в ближайшие пять лет. Это позволит существенно сократить и, впоследствии, возможно, полностью прекратить импорт красного мяса в страну", - говорит президент Союза Солтани Сарвестани. В данное время власти Ирана намерены ужесточить контроль над качеством импортируемого в страну мяса. В частности, Иран ведет переговоры с Новой Зеландией по поводу поставок мясной продукции. (Агро Перспектива/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

### **ЛИТВА УБЕДИЛА РОССИЮ В НОРМАЛЬНОМ КАЧЕСТВЕ ОХЛАЖДЕННОЙ ГОВЯДИНЫ**

Скоро должен возобновиться ввоз охлажденной говядины в Россию из Литвы. Директор Государственной продовольственно-ветеринарной службы (ГПВС) Литвы Йонас Милюс сообщил: "Мы убедили Россию в том, что наша говядина надлежащего качества, и скоро вновь начнется торговля". Однако, по его словам, пока не удалось договориться по поводу возобновления экспорта охлажденной свинины.

По словам Милюса, россиянам сложно убедить в том, что литовские переработчики будут экспортировать чисто литовскую продукцию. Он отметила, что пока не удастся добиться того, чтобы в Россию можно было экспортировать живых свиней. Россия с середины июля остановила импорт охлажденной свинины и говядины из Литвы, поскольку при проверке предприятий российские эксперты обнаружили в продуктах латвийское и польское мясо. Литва тогда пообещала обеспечить, чтобы в Россию поставлялась лишь литовская продукция. (Крестьянские ведомости/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

### МОНГОЛИЯ НАМЕРЕНА ЭКСПОРТИРОВАТЬ МЯСО И МЯСОПРОДУКТЫ В КАЗАХСТАН

Монголия хочет поставлять в Казахстан мясо и мясные продукты, сообщил посол Монголии в РК Жагир Сухээ. "С монгольской стороны мы можем экспортировать такие традиционные монгольские экспортные товары, как кашемировые изделия, ковры, мясо и мясные продукты", - сказал Ж. Сухээ после церемонии вручения верительной грамоты президенту РК. По его словам, Монголия заинтересована в покупке казахстанских электровозов, удобрений, битума и нефти.

"Мы заинтересованы в сотрудничестве в нефтяной индустрии, и мы хотим развивать воздушный и автодорожный транспорт и сотрудничать в области сельского хозяйства", - сказал он. Посол также предложил воспользоваться услугами улан-баторского аэропорта Чингис хан и ховдского аэропорта на западе страны. "В целях внесения конкретного вклада в реализацию положений алматинской декларации Монголия инициировала создание международного исследовательского центра развивающихся стран без выхода к морю, которое пользуется поддержкой многих стран. Поэтому мы призываем Казахстан присоединиться к многостороннему соглашению по созданию данного центра", - сказал он. Ж. Сухээ отметил, что Монголия одной из первых признала независимость Казахстана, открыв посольство в РК уже в 1992 г. ([Форбс/Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

### США: ПРОИЗВОДСТВО КУРИНОЙ ПРОДУКЦИИ НАБИРАЕТ ОБОРОТЫ

В то время как производство говядины продолжает снижаться, производство куриной продукции действительно начинает набирать обороты. Производство бройлерного яйца выросло на 4,6% по сравнению с прошлым годом, причем, рост свыше 4,5 % наблюдается уже давно, поэтому не удивительно, что количество цыплят-бройлеров также на подъеме.

Не трудно понять, почему птицеводы проявили заинтересованность в расширении производства этим летом. Цены на бройлеров были сильны в этом году. Средневзвешенная цена бройлеров превысила \$1 за фунт впервые в этом году, достигнув отметки чуть более \$1,13 в конце мая-начале июня. Стоимость бройлеров была также поддержана ростом цен на филе и грудки, которые значительно улучшились за последние пару лет, а также исторически высокими ценами на темное мясо, как и на бедра. Ожидания увеличения поставок зерна и снижения цен на корма также способствуют наращиванию производства.

В 2010 г. расширение бройлерного производства оказалось не слишком хорошим для промышленности, и для мясного комплекса в целом. Увеличение производства было встречено прохладной отечественной экономикой и вялым экспортным рынком. К началу 2011 г. цены на филе грудки были только чуть более \$1 за фунт, а стоимость бройлеров едва достигала \$0.70. В это раз рыночная ситуация является более благоприятной. С экономической точки зрения, многое улучшилось с 2010 г. Кроме того, экспорт в течение последних трех лет восстановился.

Тем не менее, расширение влечет за собой определенный риск для отрасли. Уже сейчас оптовые цены на птицы снижаются. Общественная цена на бройлеров закончилась к концу августа оказалась на самом низком уровне этого года, чуть более \$0,90 за фунт, хотя это по-прежнему значительно выше уровней прошлого года (примерно на 10%), но значительно ниже максимумов в начале этого года. Если цены будут снижаться и дальше, будет интересно посмотреть, что произойдет с еженедельным производством яиц и цыплят - особенно, если это будет сопровождаться также более высокими ценами на кукурузу в конце сезона. ([РБК/Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

### США: ПРОДОЛЖАЕТСЯ ОТЗЫВ С РЫНКА ЧИЛИЙСКОЙ ПТИЦЫ

Общее количество куриных продуктов, которые в настоящее время отзываются с рынка чилийским министерством здравоохранения из-за опасения по поводу заражения диоксином, было расширено департаментом по безопасности пищевых продуктов США (FSIS). FSIS поручил импортерам куриных продуктов провести отзыв чилийской продукции с рынка после официального уведомления правительства Чили о положительном результате на содержание диоксина, который показали некоторые партии птицеводческой продукции. Эти продукты должны быть представлены для повторного осмотра. По данным FSIS, 343 637 фунтов куриного могут быть заражены диоксином.

Тем не менее, FSIS провел анализ результатов испытаний чилийских санитарных служб и определил, что риск для потребителей незначителен. Диоксины представляют собой группу соединений, которые образуют естественным путем во время лесных пожаров, а также из промышленных выбросов и при сжигания мусора. Они поступают в растения, которые потенциально поедаются животными, а затем концентрируются в животном жире. Очень высокие дозы употребления пищи с содержанием диоксинов в течение длительного периода могут иметь неблагоприятные последствия для здоровья человека. Однако, FSIS отметил, что количество диоксинов в чилийских продуктах невелико и не представляет опасности для здоровья человека. (Агро Перспектива/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

Читайте также в «Пищепроме Украины» на эту тему – <http://ukrprod.dp.ua/>

**ЗНАЕТЕ ЛИ ВЫ, что можно **БЕСПЛАТНО** оформить месячную ознакомительную подписку на электронный вариант журнала «Пищепром Украины», а потом определиться: стоит подписываться на него или нет. Попробуйте!**

**ЗНАЕТЕ ЛИ ВЫ, что можно **БЕСПЛАТНО** оформить недельную ознакомительную подписку на «Ежедневные новости предприятий пищевой промышленности», а потом определиться: стоит подписываться на них или нет. Попробуйте!**

**УКРАИНА: ВИНОГРАД НАХОДИТСЯ НА ШЕСТОМ МЕСТЕ ПО ПОПУЛЯРНОСТИ СРЕДИ ФРУКТОВ**

В рейтинге самых популярных фруктов и ягод среди украинцев виноград находится на шестом месте. Об этом в ходе первой международной конференция "Украинский рынок столового винограда: состояние и перспективы развития" заявил автор проекта "АПК-Информ: овощи и фрукты" Андрей Ярмач.

Ежегодно в стране потребляется около 60-65 тыс. т винограда. Для сравнения, свежий рынок яблок в Украине достигает 450 тыс. т и именно этот фрукт является фаворитом у потребителей. На втором месте - цитрусовые, которых украинцы покупают 420-430 тыс. т в год. Замыкает тройку лидеров банан, который, кстати, в последнее время теряет популярность у украинцев. В год этих фруктов в Украине потребляется около 230 тыс. т. (АПК-Информ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

**УКРАИНА: АРКАДИЯ ЯВЛЯЕТСЯ САМЫМ ПОПУЛЯРНЫМ СОРТОМ ВИНОГРАДА**

Сорт винограда Аркадия лидирует по популярности среди производителей этой ягоды в Украине. Об этом в ходе первой международной конференция "Украинский рынок столового винограда: состояние и перспективы развития" заявил автор проекта "АПК-Информ: овощи и фрукты" Андрей Ярмач.

По словам эксперта, на сорт Аркадия приходится 26% рынка столового винограда в Украине. Также в тройку лидеров входят сорта Лора (Флора) с долей в 14% и Восторг, на долю которого приходится 8%. Далее в рейтинге популярности следуют сорта Кодрянка (7%), Кеша (6%), Молдова (4%) и Плевен (4%). (АПК-Информ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

**УКРАИНА: ПРОГНОЗЫ КАТАСТРОФИЧЕСКОГО СНИЖЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВА КАРТОФЕЛЯ НЕ ИМЕЮТ ПОД СОБОЙ ОСНОВАНИЙ**

Прогнозы катастрофического снижения производства картофеля в Украине в этом сезоне не имеют под собой оснований. Такого мнения придерживаются эксперты "АПК-Информ: овощи и фрукты". В некоторых СМИ появилась информация о возможном снижении в 2013 г. урожая картофеля в Украине на 20%. Отталкиваясь от этих данных, можно предположить, что Украина соберет самый низкий за последние 7 лет урожай картофеля, при этом такого резкого падения производства не наблюдалось за всю историю независимости нашей страны.

Для сравнения: даже в 2010 г., который стал самым неурожайным за последние годы, падение производства составило лишь 5%, и основной причиной этого стали экстремальные погодные условия, чего нельзя сказать о текущем сезоне. В 2013 г. действительно ожидается довольно резкое снижение производства картофеля вследствие снижения посевных площадей. Кроме того, ожидается снижение средней урожайности картофеля ввиду экономии на качественном семенном материале и СЗР из-за сложной финансовой ситуации в картофелеводческих хозяйствах. Тем не менее, даже с учетом этого, по всем предпосылкам, производство картофеля в стране будет выше среднего за последние 5 лет уровня. (АПК-Информ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

**УКРАИНА: В СЕВАСТОПОЛЕ НАМЕРЕНЫ ПОСТРОИТЬ ОВОЩЕХРАНИЛИЩЕ НА 10 ТЫС. Т**

Как сообщила недавно Наталья Косенко, заместитель начальника управления промышленности, агропромышленного развития и торговли в Севастополе, на данный момент продолжается реализация проекта городского овощехранилища. "Работа СГГА по организации овощехранилищ в Севастополе проводится. Она начата еще с прошлого года. На сегодняшний день есть инвестор, готовый строить овощехранилище в районе бухты Казачьей на 10 тыс. т единоразового хранения овощей, - отметила Н.Косенко. - Сейчас инвестор проводит разработку технико-экономического обоснования строительства. После окончания этой работы будет рассмотрен вопрос строительства объекта".

В декабре 2012 г. Владимир Яцуба говорил на аппаратном совещании о целесообразности обустройства овощехранилищ на месте бывших промышленных выработок и в других подземных или заглубленных сооружениях. Однако дальше постановочных вопросов дело не продвинулось. В феврале Олег Кужман, начальник управления промышленности, агропромышленного развития и торговли СГГА, рассказывал, что администрация города определила подземные служебные помещения МЧС под овощехранилища. "Речь идет об объектах в районе Малахова Кургана, спуска Котовского и ул. Марата (Центральный холм), - сказал тогда О.Кужман. - Сейчас идет обследование помещений. Другого варианта обеспечить город овощехранилищами пока нет. Строительство нового объекта подобного назначения, по самым скромным подсчетам, обойдется в 110-120 тыс. евро". Станет ли стройка в Казачьей очередным прожектом, или в городе наконец-то появится овощехранилище - покажет время. (АПК-Информ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

**Статистика****УКРАИНА: В ПЕРВОЙ ДЕКАДЕ СЕНТЯБРЯ ЦЕНЫ НА ФРУКТЫ БЫЛИ НИЖЕ, ЧЕМ ГОДОМ РАНЕЕ**

Плодоовощной индекс "АПК-Информ: овощи и фрукты" свидетельствует о том, что фруктовый набор среднестатистического украинца в первой декаде сентября 2013 г. был на 11,3% дешевле, чем в это же время годом ранее. Практически все основные фрукты, входящие в корзину в начале сентября текущего года продавались оптом дешевле, чем годом ранее.

"Резче всего снизились цены на арбуз, который в начале сентября стоил почти в два раза дешевле, чем в это же время в 2012 г. Довольно существенно подешевели столовый виноград, персик и яблоко - приблизительно на 10% , а также апельсин, потребление которого в любом случае не очень высокое в это время года", - говорит Татьяна Гетьман, руководитель проекта "АПК-Информ: овощи и фрукты", "В то же время несколько выросли на бананы и мандарины по сравнению с прошлым годом", - продолжает эксперт. Эксперты объясняют снижение цен на рынке хорошим урожаем бахчевых и косточковых в Украине. Также ожидается, что в осенний и зимний периоды давление на рынок будет оказывать высокий урожай яблок в Польше. (АПК-Информ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

### ПРОГНОЗ: ПРОДАЖИ СВЕЖИХ ФРУКТОВ ЗА 2012-2017 ГОДЫ В УКРАИНЕ ВЫРАСТУТ

По данным "Анализа рынка свежих фруктов в Украине", подготовленного BusinesStat, с 2008 г. по 2012 г. объем продаж свежих фруктов в Украине вырос на 29%: с 1,5 до 1,9 млн. т. Ежегодно наблюдался рост показателя относительно предыдущих лет. По прогнозам BusinesStat, в ближайшие годы продажи продукции в стране будут продолжать расти в среднем на 3% в год. В 2017 г. они достигнут 2,2 млн т.

В 2008-2012 гг. наибольшая доля продаж свежих фруктов в Украине приходилась на розничную торговлю. Ее доля в структуре продаж в среднем за рассматриваемый период составляла 78%. На долю промышленной переработки приходилось в среднем 14% продаж, оставшиеся 8% приходились на сектор HoReCa. За пятилетний период продажи свежих фруктов в секторе розничной торговли выросли на 28%: с 1,2 до 1,5 млн. т. Даже в кризисный 2009 г. показатель демонстрировал рост относительно предыдущего года, что было связано с высоким урожаем продукции в стране и, как следствие, низкими ценами на местную продукцию. Наибольший рост продаж относительно предыдущих лет наблюдался в 2012 г. - почти на 9%. Причиной увеличения показателя стал рост объемов реализации яблок, что было обусловлено: 1) рекордно высоким урожаем продукции в стране; 2) сокращением поставок на внешние рынки, в первую очередь на российский. Снижение экспорта было обусловлено как высоким урожаем яблок в РФ, так и ростом конкуренции на российском рынке из-за вступления страны в ВТО и снижения с августа 2012 г. ввозной пошлины на данную продукцию; 3) высоким урожаем яблок в Польше, из-за чего объемы импорта продукции в Украину не снизились. (АПК-Информ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

### ПРОГНОЗ: УКРАИНА В 2013 ГОДУ СОБЕРЕТ КАРТОФЕЛЯ МЕНЬШЕ, ЧЕМ В ПРОШЛОМ

В этом году в Украине будет выкопано на 25-30% меньше картофеля по сравнению с прошлым годом. Об этом рассказал председатель Союза сельскохозяйственных обслуживающих кооперативов Иван Томич. "Что касается валового производства, то по сравнению с прошлым годом следует ожидать в пределах 25-30% уменьшение", - убежден И. Томич.

Снижение производства картофеля связано с тем, пояснил эксперт, что в основном ее выращивают личные крестьянские хозяйства, которые напрямую зависят не от технологии, а от погодных условий. В этом году, по его словам, были не совсем благоприятные погодные условия, также болезни, которые и "ударил" по урожаю картофеля. Согласно данным Министерства аграрной политики и продовольствия, в 2012 г. аграрии собрали 23 млн. т картофеля. По данным экспертов, основное производство картофеля сосредоточено в домохозяйствах населения. При этом в прошлом году доля произведенной картофеля в сельскохозяйственных предприятиях и фермерских хозяйствах составила 3,3% от общего объема продукции. Если в сельскохозяйственных предприятиях в прошлом году урожайность картофеля составила 19,2 т/га, то у индивидуальных - лишь 16 т/га. (УНН/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

### КАЗАХСТАН: В 2013 ГОДУ В ПАВЛОДАРСКОЙ ОБЛАСТИ ПЛАНИРУЮТ СОБРАТЬ 450 ТЫС. Т ОВОЩЕЙ

В Павлодарской области в этом году соберут около 320 тыс. т картофеля и 130 тыс. т овощей - капусты, моркови и свеклы, сообщила пресс-служба АО "Национальный управляющий холдинг "КазАгро". "По оценке специалистов, в текущем году урожай павлодарских аграриев составит около 320 тыс. т картофеля и 130 тыс. т овощей (капуста, морковь, свекла)", - указывается в информации.

Как отмечается, ежегодно в регионе наблюдается рост объемов продукции овощеводства и картофелеводства. Продукция павлодарских аграриев зарекомендовала себя как на территории Казахстана, так и в России, и пользуется спросом у потребителей. 11 сентября в Павлодаре пройдет региональная специализированная ярмарка "Павлодарский картофель - 2013", на которой свою продукцию представят ведущие овощеводческие и картофелеводческие предприятия региона. "Также в рамках предстоящего мероприятия планируется презентация достижений картофелеводов павлодарского региона с выездом в хозяйства, в ходе поездок у потребителей будет возможность заключения прямых договоров по ценам производителей", - отмечается в сообщении. (Форбс/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

## Статистика

### КАЗАХСТАН: В ИЮЛЕ 2013 ГОДА ИМПОРТИРОВАН РЕКОРДНЫЙ ДЛЯ ЭТОГО МЕСЯЦА ОБЪЕМ ЯБЛОК

По данным официальной статистики, в июле Казахстан закупил на внешнем рынке 6,2 тыс. т яблок, что на 15% больше, чем в такой же месяц годом ранее и является рекордным показателем для июля за последние пять лет.

Для сравнения, в июле минувшего года на казахский рынок было отгружено 5,4 тыс. т яблок. Основными поставщиками яблок в Казахстан в июле выступали Польша, Китай и Кыргызстан. При этом на долю Польши приходилось почти половина объема импорта данной продукции. (АПК-Информ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

### МОЛДОВА В 2013 ГОДУ ПЛАНИРУЕТ СОБРАТЬ ОКОЛО 0,5 МЛН. Т ВИНОГРАДА

Как сообщил министр сельского хозяйства и пищевой промышленности Василий Бумаков, присутствовавший в Криуленском районе на уборке винограда, которая впервые осуществлялась с помощью комбайна, в нынешнем году в Молдове планируется собрать около полумиллиона тонн винограда, что примерно на треть больше, чем в прошедшем году.

Министр отметил, что виноградный урожай будет поставлен на рынки стран СНГ, ЕС, КНР и Японии, а также будет использоваться на внутреннем рынке. По его словам, в нынешнем году качество ягоды стало намного выше, чем в прошлые годы, что обусловлено благоприятными погодными условиями. Благодаря применению комбайна могут снизиться цены на вино. "Использование комбайна ежедневно заменяет труд 150 человек и снижает стоимость уборки урожая наполовину. Для производства благородных вин виноград собирают вручную", - сообщил Валентин Бодюл, председатель одного из молдавских винодельческих комбинатов. Каждый день с помощью комбайна убирают примерно 90 т винограда. Сезон сбора винограда подойдет к концу 1 октября. (Alconews.Ru/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

## РОССИЯ: В 2013 ГОДУ НА РЫНКЕ СВЕЖИХ ОВОЩЕЙ РАСТЕТ ДОЛЯ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ

Отечественной продукции на российском рынке свежих овощей становится больше. Согласно данным маркетингового исследования российского рынка свежих овощей, проведенного компанией Global Reach Consulting (GRC), в 2012 г. в натуральном выражении РФ импортировала свежих овощей на 34% меньше, чем в 2011 г. Доля импортной продукции на российском рынке свежих овощей в 2012 г. не превысила 5%, снижаясь уже второй год подряд. При этом величина доли импортной продукции значительно различается в зависимости от сегмента рынка свежих овощей: для картофеля и зернобобовых культур она не превышает 2%, для огурцов, лука, чеснока, моркови и свеклы она составляет порядка 10%, и свыше 20% для томатов. Крупнейшими поставщиками в РФ картофеля являются Египет и Азербайджан. Томаты импортируются в основном из Турции, лук и чеснок - из Китая и Нидерландов, капуста - из Польши и Китая, морковь и репа - из Израиля, а огурцы - из Турции и Ирана. (Retail.Ru/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

### Статистика

#### РОССИЯ: ИМПОРТ ЯБЛОК ИЗ АРГЕНТИНЫ В ИЮЛЕ 2013 ГОДА СТАЛ РЕКОРДНО НИЗКИМ

В июле Аргентина отгрузила на российский рынок всего 2,3 тыс. т яблок, что на 71% меньше, чем в такой же месяц годом ранее и является минимальным показателем для июля за последние пять сезонов. Об этом свидетельствуют данные официальной статистики. Для сравнения, в июле 2012 г. Россия закупила на внешнем рынке 8 тыс. т аргентинских яблок. Аргентина снизила свои позиции в рейтинге стран-поставщиков яблока на российский рынок. Так в июле текущего года страна находилась на пятом месте рейтинга, тогда как в аналогичный месяц прошлого года Аргентина замыкала тройку лидеров. (АПК-Информ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

### Интервью

#### РОССИЯ: КОМПАНИЯ «МИСТЕР ХЕ» НА ТОМСКОМ РЫНКЕ КОРЕЙСКИХ САЛАТОВ, 2013 ГОД

*Наверное, в Томске найдется совсем немного людей, которые бы не знали, что такое "Мистер Хе". Точнее, с чем его едят. Эта небольшая компания уже более двух десятков лет - один из ведущих производителей корейских салатов в регионе. Когда-то в далекие 1990 г. она первая в Томской области прошла сертификацию на производство продукции и закрепила за собой марку лидера среди прочих компаний с ориентацией на корейские блюда. Однако жизнь не стоит на месте: хе, маринованная рыба и баклажаны в какой-то момент перестали удивлять клиентов. И ориентация "Мистера Хе" постепенно начала расширяться - ассортимент пополнился европейскими салатами, а также более близкими и понятными сибирякам горячими мясными и рыбными блюдами. Компания завязала сотрудничество с рядом сибирских городов, но основным рынком сбыта для нее по-прежнему остается Томск.*

*Все это было бы совершенно не интересно, если не брать во внимание профессиональное прошлое и нынешние интересы директора компании, кандидата физико-математических наук Олега Ли, который еще 25 лет назад серьезно занимался теоретической и экспериментальной физикой, имея за плечами учебу в Томском политехническом и Томском государственном университетах. Говорят, что для некоторых людей творчество и бизнес как масло и вода - никогда не смешиваются. Олег Ли не видит в них особых различий, поскольку творческое начало, по его мнению, должно присутствовать везде. Будь то футбольная команда "Мистер Хе", организация миниспектаклей для сотрудников компании, клуб соционики или последний проект Ли с загадочным названием "Пространство M15", наводящим на мысли о противотанковых минах и шаровых звездных скоплениях в созвездии Пегаса одновременно. Как же удается смешать воду и масло?*

- Если не ошибаюсь, все это началось в 1990 годы. Моя мама Галина Хван совершенно случайно попала в предпринимательскую струю, - говорит Олег Ли. - Вообще, в то время она, наверное, была единственной женщиной-хирургом в Сибири. Это был уникальный случай. Потом работала преподавателем в университете, а когда начались тяжелые перестроечные времена, ее подруга сказала, что деваться некуда, давайте попробуем зарабатывать сами. Стали готовить салаты и продавать на рынке. Ей, конечно, по-человечески было неудобно. Она пряталась от студентов, от знакомых, ведь ее многие знали как хирурга и преподавателя. Но тем не менее человек преодолел себя. И наше семейство на Центральном рынке Томска потихоньку занялось таким делом. Салаты - это, конечно, звучало не очень гламурно, но это было дело. Я в это время с семьей жил в Казахстане и отнесся к родительскому начинанию с пониманием, потому что в Казахстане я тоже вел примерно такую же жизнь: кандидат наук, физик-теоретик, был вынужден пойти на рынок. Поэтому я родителей хорошо понимал. Такая жизнь была.

- Олег Владимирович, а как получилось, что этим делом занялись вы? Решили продолжить бизнес родителей?

- Ситуация сложилась так, что в конце 1999 г. я с семьей приехал в Томск просто поддержать родителей и помочь им, потому что мы планировали переезжать жить в Канаду. Хотели какое-то время пожить здесь перед отъездом. Вот с тех пор и помогаем. Обросли хозяйством, знакомыми, друзьями, прижились и никуда не поехали. Нет ничего более постоянного, чем что-то временное. В нашем случае так и произошло. Потом был очень долгий период, когда все это как-то очень смущало. В том смысле, что учился я на физико-техническом факультете "политеха", а потом на физическом факультете государственного университета, занимался теоретической физикой. Тогда, наверное, там работали самые умные люди, самые умные преподаватели. Бизнеса никакого не было, экономика скорее представляла собой что-то условное. Естественно, я гордился, что учусь в таких местах. Когда времена начали меняться, все ждали, что раз уж ситуация так изменилась, то и мы начнем делать что-то умное. Но ничего такого у меня не получилось, кроме нынешнего бизнеса. И я долго этого стеснялся.

- Но, наверное, у вас был выбор - поддержать родительское начинание с корейской кухней или заняться чем-то другим?

- Фактически все получилось случайно, и других вариантов не было. Просто надо было что-то делать. Я, конечно, и другими делами занимался, но все было временное. Никто не думал, что это бизнес, компания какая-то. Не такой был подход, как сейчас. Сегодня идет "волна", всем внушают, что надо быть предпринимателем, известны все ступени лестницы, людей учат, как это делать. А тогда это была достаточно случайная штука. Думали, поработаем немного, а потом займемся чем-то еще. И главное, это не совсем работа, это сплошные проблемы, которые ты каждый день решаешь. И так всю жизнь. Поэтому долгое время я даже не думал, что мы предприниматели.

- Но когда же наступило осознание, что "Мистер Хе" - это все-таки бизнес, предпринимательский проект, что ли?

- Были хорошие люди, которые нас убеждали подать себя как предприятие, как некий бренд. Тогда и началось. Мама все время что-то выдумывала, готовила блюда. Если людям нравилось, это входило в ассортимент. Но у нас не было глобальных решений, все делалось каждый день, постепенно. Это же домашняя еда, которую мы сами до сих пор едим. Все делалось дома, просто в больших количествах. То, что делается сейчас на производстве, я также могу взять в цехе, если иду в гости или домой. Я, наверное, случайно попал в этот поезд, поскольку интерес к гастрономической теме - это все-таки от мамы. У меня, конечно, была идея заняться чем-то более творческим. Думал, что когда время этого бизнеса пройдет, я соберусь силами и начну что-то другое. А оказывается, не надо было ждать. Мы начали другой проект - творческий - и поняли, что все можно делать параллельно, и это нормально. У нас никогда никаких глобальных маркетинговых стратегий не было. Мы тогда и слов таких не знали. Когда начинали, все смеялись над объемами, но постепенно с нами стали сотрудничать магазины, предприниматели и т. д. И в моем случае все делалось каждый день, понемногу, без высоких материй. Так и выросли. А вообще-то я не поддерживаю нынешнюю "волну", когда всех загоняют в предприниматели, мотивируют как-то - не сиди на диване, займи деньги, найди нишу. Это не совсем правильно. "Волна" предпринимателей пройдет, начнется "волна" стоматологов - и все побегут туда? Я считаю, у каждого есть свое предназначение, поле деятельности, где он может себя реализовать. Не надо нам столько предпринимателей. Если кто-то предрасположен к этому, он и так будет бизнесом заниматься.

- *Сегодня вы себя ощущаете предпринимателем, у которого есть собственный бизнес по производству продуктов питания?*

- Я никогда не думал, что меня кто-то будет называть предпринимателем или бизнесменом. Я просто общался и работал с теми людьми, с которыми хотел общаться. Даже если у них, условно говоря, было что-то на 50 коп. дороже, я все равно работал с ними, потому что хотел видеть их в своем окружении. Благодаря бизнесу я, наверное, могу реализовать те идеи, для которых родился. Хотел стать физиком, но, наверное, не столько физиком, сколько хотел быть среди таких же людей. Если вернуться назад, я бы, наверное, не обязательно стал физиком. То, что стал предпринимателем - это тоже нормально. Я из тех людей, которым трудно быть у кого-то в подчинении.

- *Бизнес - это же куча проблем. С физикой, наверное, было бы проще?*

- В бизнесе не такое отношение к проблемам, как в повседневной жизни. Бизнес живет благодаря проблемам. Если бы их не было, бизнеса не было бы. Предприниматель решает проблемы людей, предоставляет услугу, благодаря которой и живет. Это работа. И в бизнесе не только бравые дяди и тети, но и обычные люди, которые, накопив за день вопросов, маются ночью от страха и сомнений и, тем не менее, стряхивают пыль с задницы и встают навстречу новому дню.

- *А что сегодня представляет собой компания "Мистер Хе"? Как удается развиваться в конкурентной среде, ведь корейские салаты, суши и т. д. сейчас только ленивый не делает?*

- "Мистер Хе" - это коллектив из 70 человек. Кадров, как всегда, не хватает, но я не считаю проблемой, если нет какого-то человека. У нас есть продавцы, рабочие цеха, бухгалтеры, менеджеры торгового отдела - в общем, все специальности, которые существуют на любом предприятии. Таким составом мы работаем уже 5 лет. У каждого бизнеса есть начало, хорошее время и финиш. Наше хорошее время пришлось на 2004-2006 гг. Потом ситуация на рынке стабилизировалась, пришлось придумывать что-то новое. Сейчас как раз такой период, когда мы отработаем новую технологию, хотим перейти к корпоративному питанию: делать обеды для производственных или любых других коллективов. Работники предприятия смогут получать обед, но штат поваров и персонал столовой им не понадобится. Если эта схема сыграет, сделаем шаг вперед. Просто за многие годы картина вкусовых предпочтений томичей стала меняться. Раньше покупали корейскую морковку, теперь вкусы другие, нам надо опережать их. Я считаю, наша фишка в том, что мы поставили бизнес на нормальные рельсы и все смогли сертифицировать. Получилось цивилизованно. Честно говоря, я не очень понимаю, как можно бороться с конкурентами. Если ты видишь, что твоя продукция перестает пользоваться спросом, а люди переходят на другие направления, ты должен перестраиваться. Если не получается перестроиться, то на этом бизнес заканчивается. Борьба только в этом.

- *Но вы пока свой бизнес закрывать не собираетесь? Все-таки это источник дохода, зарплата...*

- В бизнесе надо быть готовым к тому, что все может закончиться завтра. Такие моменты у меня бывали. И тогда понимаешь, что за все сделанное не стыдно. Зарплаты у меня как таковой нет. Она минимальная. Все, что крутится, - крутится в бизнесе. Деньги нужны на новые проекты. Раньше все было проще, а сейчас цепочки длинные, только по прошествии нескольких месяцев можно сказать, куда развиваемся - вверх пошли или вниз. Можно изымать деньги из бизнеса, конечно, но я думаю, все бизнесмены уже привыкли, что как таковой зарплаты у них нет. Понятно, что бизнес делается ради денег. Тут есть передовики, а есть просто работяги. Они могут выделить сумму, если надо купить машину, но приоритетом всегда - бизнес.

- *Но если приоритет - это бизнес, то что такое ваш новый проект "Пространство М15", который к бизнесу имеет очень слабое отношение?*

- Мы решили организовать образовательный клуб, площадку, полигон, как хотите. Это и будет "Пространство М15", где жители нашего города смогут обмениваться знаниями, умениями и навыками. Кто-то может учить, кто-то может учиться. Для начала у нас будет йога-зал, кулинарный зал и два конференц-зала, где будут проходить мастер-классы по фотографии, кино, журналистике. Есть задумки вести курсы по урбанистике, по организации городского пространства, по рисунку. Мы собираем творческих людей, у которых есть энергия и которым есть чем поделиться. Это та самая идея, которую мне давно хотелось реализовать. Дело в том, что мне нравится наблюдать за людьми, когда они делают первый шаг, развиваются в творческом направлении. Мне нравится, когда человек горит, ты ему предоставляешь площадку и он что-то делает. Да, не всегда получается, не всегда человек себя реализует. Но мне этот процесс близок. У меня когда-то была глобальная идея, я хотел стать режиссером. Пищевой бизнес, я считал, - это простое земное занятие. А когда будет финиш, надо заняться чем-то творческим. И у меня была идея снимать фильмы. Я даже съездил на месячный курс по режиссуре. Захотелось Америку посмотреть, Голливуд, где фильмы делают, поехал туда. Приехал, посмотрел, поучился, все было здорово, но увидел, что это тот же самый бизнес. Устаешь так же. И я понял, что любое дело похоже на другое. Поэтому можно не заморачиваться, а к каждому делу подходить одинаково. Наверное, проект "Пространство М15" больше мне подходит. Но после этого "Мистер Хе" стал мне нравиться сильнее. (Эксперт-Сибирь/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

**Анализ****РОССИЯ: ООО «ВОЛОГОДСКАЯ ЯГОДА» НА РЫНКЕ ДИКООСОВ, 2012-2013 ГОДЫ**

Компания "Вологодская ягода" претендует на роль крупнейшего российского игрока на рынке замороженных ягод, грибов и овощей: она пускает новые перерабатывающие мощности и готова стать сельхозпроизводителем.

Ягодники и грибники собирают сырье специально для компании "Вологодская ягода". Ее заготовительная сеть охватывает почти весь Северо-Запад России - Новгородскую, Ленинградскую, Архангельскую, Мурманскую области, Карелию, Коми, есть пункты сбора в Сибири и даже в Европе. По данным компании, ее доля в общероссийском сборе дикорастущих ягод и грибов для промышленной переработки составляет 70%.

Сбор и приемка - лишь начало работы. Полученное от граждан сырье привозят на склад или сразу на производство, где чистят, что-то замораживают и затем фасуют готовую продукцию - свежие и замороженные грибы и ягоды, соковые концентраты и пюре. Потом все это попадает на полки торговых сетей - "Ашан", "Метро кэш энд керри", "Дикси", "Лента", "Глобус Гурмэ" и проч. А полуфабрикаты - ягодные концентраты - продают соковым, молочным, кондитерским и фармацевтическим компаниям.

Ближайшая цель компании "Вологодская ягода" - стать лидером российского рынка замороженных продуктов и создать национальный ягодный бренд. «Вологодская область, да и все наши северные территории располагают уникальным природным богатством. Нигде в мире нет такого обилия дикорастущих ягод и грибов, как у нас. Мы продаем продукцию в Европу, Азию, США, даже в Новую Зеландию и хотим, чтобы наш бренд знали во всем мире», - говорит исполнительный директор компании "Вологодская ягода" Павел Петухов.

Бизнес "Вологодской ягоды" появился в 1990-х. "Начинал строить компанию мой отец, Андрей Петухов. Сейчас он владелец холдинга, - рассказывает Павел Петухов. - Сначала ягоды заготавливали только по нашей Вологодской области, в основном собирали клюкву, бруснику, морошку. Все это даже не морозилось, а отправлялось в свежем виде в Швецию, Финляндию и Норвегию. Постепенно спрос увеличился настолько, что нам понадобились собственные холодильники. А затем мы закупили первую линию по сортировке и очистке ягоды и стали производственной компанией".

Что входит в холдинг, чей оборот сегодня достиг 8 млрд. руб.? Сеть заготовительных центров - стационарные точки, куда может сдать ягоду любой желающий (только в Чагодощенском районе Вологодской области, таких точек три десятка). Есть свой банк, чтобы оперативно рассчитываться с населением за сданное сырье. Собственная логистика - склады и автопарк. Производственное предприятие мощностью 40 тыс. т готовой продукции в год. В Москве есть торговый дом, занимающийся сбытом, Санкт-петербургский офис специализируется на экспортно-импортных операциях.

Павел Петухов увлечен двумя новыми амбициозными проектами общей стоимостью в годовой оборот компании: "Первый проект - создание новой производственной площадки в 70 км от Вологды, в Усть-Кубинском районе. Там будет мини-город. Представьте: на 27 га - а это в 5 раз больше территории существующего производства - мы пустим комбинат по переработке плодово-ягодной и овощной продукции мощностью 100 тыс. т в год. А на прилегающих землях будем развивать аграрный проект - выращивать овощи и садовую ягоду".

Пойти в растениеводство - идея для компании новая. "Мы понимаем риски сельхозпроизводства, но решили расширять выпуск продукции, а значит, нам потребуются больше сырья", - объясняет Павел Петухов. По его сло-

вам, на новой территории будет построена линия для производства картофеля фри, а потому уже со следующего года компания намерена самостоятельно выращивать корнеплоды. Хватит здесь места и для плодово-ягодных посадок - уже началась разработка клюквенных полей.

Второй проект - строительство производственного комплекса по хранению, переработке ягод, грибов и овощей в городе Красавино (там недавно закрылся льнокомбинат и высвободилась рабочая сила). Акцент планируется сделать на грибах (сортировка, резка, соленье, сушка), пустить складской комплекс класса А под готовую продукцию на 40 тыс. т и вести научную работу в микробиологических лабораториях.

Компании "Вологодская ягода" приходится быть гибкой - она сильно зависит от сырья. "В 2013 г. урожаем черники ниже, чем в прошлом. С чем это связано - никто не скажет, может, на цветении был заморозок. Но чтобы минимизировать риски, у нас должна быть подушка безопасности - это и переходящие остатки, и диверсификация бизнеса, и расширение географии сбора, - объясняет Петухов. - Если мы вдруг недобираем сырья в одном районе, то доберем в другом".

Сегодня производственные мощности компании "Вологодская ягода" загружены почти полностью. "Новые площадки нам нужны не только для того, чтобы разгрузить предприятие. Там мы будем применять технологические ноу-хау - 12-компонентную линию для фасовки продуктов, - рассказывает Петухов. - Обычно производители овощных смесей - "Весенней", "Гавайской" и других - используют машины, которые могут смешать 4-6 монопродуктов. Если кто-то хочет делать многокомпонентные смеси, то приходится сначала отдельно готовить премиксы, а потом их смешивать. Мы же будем одновременно смешивать 12 видов овощей, что увеличит скорость производства и снизит затраты".

О закупленной линии - по очистке и сортировке быстрозамороженных ягод - в "Вологодской ягоде" рассказывают с гордостью. "Вместе с разработчиками мы объединили наши производственные технологии в одну, получилась большая 8-метровая машина с двумя ключевыми функциями", - говорит Павел Петухов. И предлагает представить перерабатывающее производство на примере черники. В собранной ягоде могут оказаться камешки, которых не видно, потому что черника сильно красится, к тому же ягоды бывают разной формы. Сегодня при сортировке на первом этапе используется машина, которая с помощью лазера отсекает камни и отбирает ягоду по форме. На втором этапе с помощью фотооптических камер ягоды разделяются - на безупречный продукт и так называемую инородную ягоду - зеленую, белобокую, красную. Новая машина, совмещающая обе эти технологии, позволит увеличить производительность с 10 до 15 т в час. Кроме того, на новой линии можно будет очищать и более нежное сырье - малину, ежевику.

Дополнительная важная функция такого оборудования - возможность фасовки свежих ягод для длительного хранения (их помещают в газоазотную среду). "Мы войдем в новую нишу, которая пока свободна. Сейчас торговыми сетями, чтобы доставить продукцию во все свои магазины, нужно 10-14 дней - за это время истекает весь срок годности свежих продуктов, которые мы не замораживаем. Совместно с НИИ консервной и овощесушильной промышленности мы разработали технологию, позволяющую увеличивать сроки хранения до 45 дней. Это значит, что, скажем, лисички мы будем продавать не месяц, когда они растут, а до конца осени, клюкву - так вообще круглый год. В качестве эксперимента мы успешно реализовали проект по свежей клюкве с

проект по свежей клюкве с торговой сетью "Магнит", - говорит Петухов.

Наибольшей популярностью у покупателей пользуются дикорастущая клюква, брусника, черника - это ягодный пул компании. Три года назад холдинг стал работать с садовыми ягодами и овощами. И несмотря на то, что это привычный продукт для рынка, продажи вишни, клубники, облепихи, зеленого крыжовника ежегодно растут на 10-15%. В грибном сегменте наибольшим спросом пользуются белые - резаные и цельные (грибы с подшляпником диаметром 3-4 см продаются в категории продуктов класса "экстра" в магазинах "Азбука вкуса"). Также высок спрос на подосиновики и грибные смеси.

Павел Петухов рассказывает, что его компания постоянно расширяет ассортимент, ищет новые решения. Совсем недавно в продажу пустили голубику, землянику, сливу. В целом же в объемном выражении сегодня это 65% ягод и 35% грибов. "С сентября мы предлагаем покупателям еще и овощи, - обещает Петухов. - Мы уже полностью завершили процесс брендового оформления и готовы выпускать 25 собственных видов замороженных овощных продуктов. 80% будут составлять монопозиции, остальное - смеси".

Главное направление сбыта продукции в компании - розничные сети, активно сотрудничать с ними стали 5 лет назад, когда была зарегистрирована собственная торговая марка - "Кружево вкуса". Под ней сначала выпустили с десяток наименований быстрозамороженных ягод. Два года назад у "Вологодской ягоды" появился торговый дом в Москве, поскольку на внутреннем рынке основные потребители - москвичи. Его задача как развивать собственную марку (сейчас у компании уже 30 таких продуктов), так и работать по заказу ритейлеров.

Компания выпускает продукцию под чужими приват-лейблами. "После кризиса торговые сети стали активно развивать собственные марки. Мы на это быстро отреагировали и теперь плодотворно работаем почти со всеми сетями первого эшелона. Сегодня в нашем портфеле уже 80 наименований от разных сетей", - говорит Петухов. И приводит в пример работу с компанией "Дикси" - в прошлом году в магазинах сети сумели продать 120 т смесей лесных грибов, это очень высокие показатели для новых продуктов, рост продаж оказался на 40% выше ожидаемого.

В "Дикси" сотрудничеством довольны. "Компания "Вологодская ягода" отвечает нашим критериям. Их смеси выгодно отличаются по вкусовым качествам. Мы вышли на плановые показатели продаж и в дальнейшем не исключаем вероятности расширения сотрудничества", - отмечает директор по маркетингу компании "Дикси" Дэнни Перекальски.

В розничной компании "Лента" тоже говорят о высоком качестве вологодской продукции. "Наш отдел качества поставил "Вологодской ягоде" самый высокий балл из всех контрагентов в категории", - рассказывает категорийный менеджер компании "Лента" Егор Ходырев.

Сегодня доля продукции, выпущенной для торговых сетей под приват-лейблами, в портфеле "Вологодской ягоды" уже составляет почти 45%. "Мы не можем сказать наверняка, откажутся ли в дальнейшем от наших торговых марок в пользу собственных, но игнорировать тенденции рынка тоже не можем. Пока по работе с крупными федеральными сетями мы точно знаем, что нет компании, которая заменит наши грибные смеси бесперебойно в течение года. Что касается нашей торговой марки, то мы продолжим активно ее развивать, потому что это наш имидж; такая продукция востребована небольшими торговыми сетями или одиночными магазинами", - говорит Павел Петухов.

Не забывают в компании и о зарубежных потребителях. "Мы очень активно работаем с азиатским рынком, - подчеркивает Петухов. - Если в прошлом году мы направили в страны ЮВА около 1,5 тыс. т черники, то с пуском нового комбината сможем увеличить объемы экспорта в 5 раз". В "Вологодской ягоде" понимают: Азия - это постоянный рынок сбыта; ежегодная потребность только в чернике там составляет около 30-40 тыс. т.

Сегодня основной заработок в компании приходится на быстрозамороженные ягоды и грибы. "Рентабельность быстрозамороженных ягод 22%, грибов - 34%, - объясняет глава холдинга. - Наиболее прибыльна расфасовка свежих ягод и грибов - здесь рентабельность достигает 42%, но в общем пакете продаж пока этот сегмент невелик - всего 1%".

Наименее рентабельное, но важное для бизнеса с точки зрения безотходного производства направление - производство концентрированных соков и пюре. Если замораживают только отборное сырье, то сюда попадает разнокалиберная ягода, имеющая нетоварный вид. В основном концентраты и пюре закупают соковые и молочные компании. Сами соки на вологодском предприятии не производят: на этом рынке очень высокая конкуренция, а основные игроки - транснациональные компании. "В связи с быстрым ростом глобальных компаний наши стандарты качества постоянно растут, - рассказывает Павел Петухов. - С одной стороны, это усложняет нашу жизнь, но с другой - потребитель получает более качественный продукт". Чтобы сырье от "Вологодской ягоды" попало, к примеру, в компанию Danone, приходится постоянно конкурировать с местными заготовителями, а также с поставщиками из Польши и Прибалтики.

Молочный гигант относится к вологодской компании с уважением. "Вологодская ягода" является для нас ключевым поставщиком мороженой черники, черничного и морошкового пюре. Причем в Вологде закупается черника не только для России, но и для Европы, так как, по внутренней статистике Danone, качество сырья от "Вологодской ягоды" превосходит качество многих производителей в Европе", - объясняет старший региональный менеджер по закупкам фруктов СНГ и Центральной Европы компании Danone в России Ирина Кухтина.

Довольны поставщиком и производители соков. "Наше партнерство длится много лет, мы вместе пускали различные продукты, в первую очередь морсы и ягодные соки", - говорит маркетинг-менеджер компании PepsiCo Юлия Романова. В "Вологодской ягоде" добавляют, что сегодня обе компании работают над созданием нового продукта - на основе березового сока.

Работа с крупными сетями и переработчиками заставляет "Вологодскую ягоду" уделять больше внимания логистике. В перспективе, наряду с пуском двух производственных площадок, компания намерена создать на территории Вологодской области 16 логистических центров. Идею уже одобрили местные власти и Минсельхоз. Сейчас у компании в основном развернуты заготовительные площадки по приемке сырья, а с новыми центрами можно будет осуществлять первичную обработку и хранение ягод, грибов и овощей.

Готовясь к пуску новых проектов, здесь расширяют автопарк. Сегодня на балансе "Вологодской ягоды" числится 16 автомобилей-рефрижераторов и 10 грузовиков, к концу года новых рефрижераторов будет уже 25. Собственный автопарк в "Вологодской ягоде" появился только два года назад. До этого компания привлекала наемный транспорт, но сейчас вынуждена уходить от такой практики по ряду причин. Во-первых, наши объемы производства увеличиваются. Во-вторых, мы работаем со скоропортящимся товаром, нам важен температурный режим. Транспортировка ягод происходит при температуре минус 18. Если тем-

пература повысится на 2-3 градуса, ягода начнет таять и пропадет", - объясняет Павел Петухов.

Другая причина создания собственного автопарка: крупные потребители, активно развиваясь, постоянно ужесточают требования по доставке продукции. "Сейчас некоторые компании требуют, чтобы приезжающий с сырьем транспорт соответствовал всем санитарным нормам, а у каждого водителя была санитарная книжка. Иначе машину не пускают даже на территорию предприятия. У водителей наемного автотранспорта, как правило, таких документов нет", - говорит Петухов.

Свой бизнес в компании "Вологодская ягода" называют социальным. "Мы для себя решили, что если живем на вологодской земле, то будем поднимать село, - рассказывает Павел Петухов. - Нам нужны люди для собственного производства. Мы даем им возможность заработать. У нас даже есть свой банк, чтобы проводить все расчетно-кассовые операции в наших приемных пунктах прямо в лесу".

Политика ценообразования в "Вологодской ягоде" следующая: чем дальше в лес - тем ниже цена. "В среднем получается, что за 1 кг черники мы платим сборщикам 80 руб. Представьте, если вы соберете даже 10 кг, то в день сможете получить 800 руб. Для села это большие деньги".

"Разве это большие деньги?" - спрашивает пожилая сборщица ягод. По ее словам, на одной ягоде не выживешь, потому что активный сбор идет только месяц-два, а ведь еще бывает неурожай, как в этом году с черникой. В основном сбором ягод и грибов подрабатывают пенсионеры, а молодежь из села уезжает.

"Это проблема всего российского села, и мы, в свою очередь, постоянно думаем, как удержать людей, - говорит Петухов. - Работа у нас, действительно, сезонная. Мы никого не заставляем, но даем людям возможность заработка. Те сборщики, которых сегодня видели, - это, можно сказать, поденщики. У нас же в рамках холдинга пущена программа: мы сборщиков зачисляем официально в штат. Зимой, когда сбора нет, выплачиваем по 10 тыс. руб. в месяц, притом что в это время люди могут работать и в другом месте, по совместительству. Нам это интересно, потому что мы с вами, может, за день соберем одно ведро, а профессионал - 80-100 кг ягод".

Разрабатывается в компании и система по привлечению рабочей силы из районных центров. "Представляете, есть территории, которые в силу природных богатств в день могут давать по 3,5-4 т белых грибов. Там может быть в округе всего 60 местных жителей, и не все они пойдут в лес. Мы же в таких местах можем разворачивать

палаточные городки или привозить на день жителей из близлежащих районов. Людям такое путешествие в удовольствие, и нашему предприятию польза: если 30 человек принесут грибы или ягоды сразу из леса в наш приемный пункт, а не после того, как поддержат их дома, мы получим более качественный продукт", - говорит Петухов.

Сегмент замороженной продукции сегодня один из самых динамичных на рынке продуктов питания: ежегодный прирост составляет до 30%. Не менее перспективно и второе направление, в котором работает "Вологодская ягода", - ягодный сегмент сокового рынка. По данным Российского союза производителей соков, объем потребления соковой продукции на основе ягод растет быстрее, чем потребление соков и нектаров, - прирост продаж сокодержавных напитков, в том числе морсов, в прошлом году составил 83%. "Соковый рынок в России стагнирует. Но это касается основных соковых групп - со вкусом яблока, апельсина, а наша морсовая группа растет", - радуется Павел Петухов.

Ниша, которую выбрала для развития "Вологодская ягода", не уникальна. На рынке работает ряд небольших и средних региональных компаний. По сравнению с ними "Вологодская ягода" не является абсолютным лидером, потому что обычно такие предприятия специализируются на каком-то определенном сырье и имеют более широкую географию сбора. К примеру, в похожем сегменте работают "Ягоды Карелии", где в основном собирают красные ягоды - клюкву, бруснику. Есть еще Томская продовольственная компания - крупнейшее (и единственное) предприятие за Уралом, которое, как и "Вологодская ягода", имеет полный цикл производства.

Чтобы уйти от лобового столкновения с конкурентами, "Вологодская ягода" диверсифицирует бизнес. Если сначала она занималась только дикорастущими ягодами, потом добавила грибы, то теперь пускает овощной проект. Очевидно, что компания сильно зависит от сырья, и если недобирает в одном направлении, переключается на другое. Проще говоря, работает методом пылесоса: берется за все, что попадает на пути. Если торговые сети хотят выпускать продукцию под собственной маркой - пожалуйста; хотя оригинальную продукцию со вкусами, которых нет у конкурентов, - в "Вологодской ягоде" этому только рады и готовы предложить уникальный продукт. "Мы гибкая компания: если вечером вы поменяете заказ, то мы уже через два часа пустим его в производство, а на следующее утро вы получите готовую продукцию", - говорит Павел Петухов. (Эксперт/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

#### **ПРОГНОЗ: В ТЕКУЩЕМ СЕЗОНЕ В ЕС ОЖИДАЕТСЯ УВЕЛИЧЕНИЕ УРОЖАЯ ЯБЛОК СОРТА BRAMLEY**

Аналитики Всемирной ассоциации производителей груш и яблок (WAPA) прогнозируют, что в текущем сезоне в странах ЕС соберут около 67 тыс. т яблок сорта Брамли, что на 14% больше, чем сезоном ранее.

Для сравнения: в сезоне-2012/13 в садах стран Евросоюза было собрано 59 тыс. т яблок этого сорта, что является минимальным показателем за последние 10 лет. Урожай текущего сезона также станет одним из худших за последнее десятилетие и будет на 18% меньше средних показателей за последние 5 сезонов. (АПК-Информ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

#### **ПРОГНОЗ: В ТЕКУЩЕМ СЕЗОНЕ В ЕС ОЖИДАЕТСЯ УВЕЛИЧЕНИЕ УРОЖАЯ ЯБЛОК СОРТА BRAEBURN**

Аналитики Всемирной ассоциации производителей груш и яблок (WAPA) прогнозируют, что в текущем сезоне в странах ЕС соберут около 288 тыс. т яблок сорта Бреберн, что на 9% больше, чем сезоном ранее.

Для сравнения, в сезоне 2012/13 в садах стран Евросоюза было собрано 264 тыс. т яблок этого сорта, что является минимальным показателем за последние десять лет. Также стоит отметить, что прогнозируемый на текущий сезон урожай яблок указанного сорта всего на 1% меньше средних показателей за последние пять лет. Сорт Бреберн замыкает рейтинг ТОП-10 популярных сортов яблок в ЕС по версии WAPA. Лидерами же являются сорта Голден Делишес, Гала (Gala) и Айдаред. (АПК-Информ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

### **ПРОГНОЗ: УРОЖАЙ ЯБЛОК В 2013 ГОДУ В ВЕНГРИИ СНИЗИТСЯ**

По предварительным подсчетам специалистов Всемирной ассоциации производителей груш и яблок (WAPA), в текущем сезоне урожай яблок в Венгрии составит 588 тыс. т, что на 21% меньше, чем сезоном ранее. Для сравнения: в сезоне-2012/13 венгерские садоводы собрали 747 тыс. т этих фруктов, что является рекордным показателем за последние десять сезонов.

Основной причиной снижения урожая, по мнению экспертов ассоциации, стала холодная погода весной и засуха в летний период. Однако стоит отметить, что прогнозируемый урожай будет на 11% больше средних показателей за последнее пятилетие. Наихудшим же за десять лет стал урожай в сезоне-2011/12, тогда в садах Венгрии собрали всего 301 тыс. т яблок. (АПК-Информ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

### **ИРАН: ЧИСЛО ФИСТАШКОВЫХ ФЕРМ ЕЖЕГОДНО СНИЖАЕТСЯ**

Число иранских фисташковых ферм ежегодно снижается на 10%, сообщил глава Ассоциации иранских фермеров-производителей фисташек Мохсен Джалалпур. Он выразил опасения, что, если так пойдет и дальше, через 10 лет стране придется начать импортировать этот продукт.

По словам М.Джалалпура, в настоящее время иранские фисташковые хозяйства занимают 300 тыс. га, но около 30 тыс. га пострадали от воздействия климата. Глава ассоциации считает, что Иран должен поставить себе задачу наладить промышленное производство фисташек и создать мегафермы. Также он сообщил, что прогнозирует производство 170 тыс. т фисташек в этом календарном году. (АПК-Информ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

### **ПРОГНОЗ: В СЕЗОНЕ-2013/14 УРОЖАЙ ЯБЛОК В НИДЕРЛАНДАХ БУДЕТ НИЖЕ СРЕДНЕГО ПОКАЗАТЕЛЯ ЗА ПОСЛЕДНИЕ ПЯТЬ ЛЕТ**

По предварительным подсчетам экспертов Всемирной ассоциации производителей груш и яблок (WAPA), урожай яблок в Нидерландах в сезоне-2013/14 составит 297 тыс. т, что на 9% больше, чем сезоном ранее.

Для сравнения: в минувшем сезоне садоводы страны собрали 281 тыс. т яблок, что, кстати, является минимальным показателем за последние 10 лет. Однако стоит отметить, что прогнозируемый WAPA урожай на текущий сезон будет на 14% меньше средних показателей за последние 5 лет, которые составляют 346,4 тыс. т. (АПК-Информ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

### **ПАНАМА: ПРОИЗВОДИТЕЛИ БАНАНОВ ЖДУТ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ОТ CHIQUITA**

Бывшие рабочие банановых плантаций в Бару, получившие после распада кооператива по гектару земли, встретились с министром сельского хозяйства Оскарсом Осорио, чтобы обсудить интерес транснациональной компании Chiquita Brands к восстановлению банановой индустрии в регионе. Группа лидеров, представляющих 1765 фермеров, имеющих в своем распоряжении по 1 га, и объединенных в союз бывших независимых рабочих банановых плантаций в регионе Бару, сказали О.Осорио, что уже целый год они встречаются с директорами транснациональной компании, которая намерена инвестировать в местное банановое производство.

"Лучше знакомый черт, чем незнакомый, и именно поэтому мы хотим, чтобы компания Chiquita инвестировала в Бару", - сказал Мануэль Бонилла, спикер от союза рабочих. Согласно информации панамской прессы, транснациональная компания предложила арендовать каждый участок земли за \$450 до 5 лет и по \$1000 на 15 лет. Также пресса сообщает, что компания готова предоставить предоплату сразу за 3 года аренды земли, на которой она намерена выращивать бананы. Chiquita обратилась также через трастовый фонд в местные банки за ссудой в \$18 млн., которые она намерена возвращать с продаж бананов. Тем не менее, О. Осорио сообщил бывшим рабочим банановых плантаций, что один из представителей Chiquita действительно выдвигал предложение, но официальных документов не поступало. Он добавил, что 12 сентября произойдет встреча с компанией для разъяснения ситуации. Тем не менее, есть и другие компании, которые инвестировали в плантации в регионе Пуэрто Армуэллес, но их названия не раскрываются. (АПК-Информ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

### **ПОЛЬША: НА РЫНКЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ БАКЛАЖАНОВ ПОСТЕПЕННО СОКРАЩАЕТСЯ**

Согласно сообщениям специалистов, на польском рынке предложение баклажанов постепенно сокращается, а цены на продукцию динамично ползут вверх. Из-за снижения среднесуточных температур созревание теплолюбивых овощей замедлилось, в связи с чем производители предлагают к продаже меньшие объемы товара.

На данный момент в крупном опте цены на баклажаны уже достигли 0,81 евро/кг. По прогнозам экспертов, объемы предложения баклажанов отечественного производства в текущем сезоне вряд ли уже увеличатся. Как правило, первые партии импортной продукции начинают поступать на польский рынок в конце сентября - начале октября. (АПК-Информ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

### **ПРОГНОЗ: В ПОЛЬШЕ В 2013 ГОДУ ПРОИЗВОДСТВО ГРУНТОВЫХ ОВОЩЕЙ СОКРАТИТСЯ**

По предварительным оценкам Главного управления статистики Польши, производство грунтовых овощей в 2013 г. по отношению к предыдущему году снизится. Прогнозируется, что в 2013 г. производство грунтовых овощей в Польше снизится на 3% по сравнению с показателями прошлого года. Сократятся объемы производства всех овощных культур, за исключением тепличных огурцов и томатов.

Из-за сокращения объемов предложения на польском рынке в начале III квартала высокие цены установились на капустные, корнеплоды и картофель. В августе (согласно данным Министерства сельского хозяйства Польши) закупочные цены на морковь были в среднем на 6% выше (0,23 евро/кг) по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, на белокочанную капусту - выше на 90% (0,62 евро/кг), на картофель - в 3 раза выше (0,20 евро/кг). (АПК-Информ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

Читайте также в «Пищепроме Украины» на эту тему – <http://ukrprod.dp.ua/>

### УКРАИНА: ТМ "ЛЬВОВСКОЕ" ВЫПУСТИЛА СПЕЦИАЛЬНЫЙ СОРТ ПИВА В ЧЕСТЬ ФЕСТИВАЛЯ "ЛЬВОВСКАЯ ЗАБАВА"

ТМ "Львовское" презентует поклонникам настоящего украинского пива новый сорт - "Дункель", сваренный специально в честь музыкально-гастрономического фестиваля "Львовская забава". Пивовары "Львовского", легендарного пива с 300-летней историей, всегда уважали не только свои традиции, но и мировой опыт пивоварения. Именно поэтому, в честь проведения во Львове пивного фестиваля, они специально сварили один из самых известных в мире европейских сортов янтарного напитка. Это темный лагер "Дункель", родиной которого является Бавария. Он считается "отцом" всего темного пива, а его история начинается с XVII века. Для его изготовления используются несколько сортов ячменного солода. Именно особой технологии обжарки ячменного солода "Дункель" обязан своим темно-коричневым цветом и насыщенный элегантным вкусом.

"Львовское Дункель" - темное пастеризованное пиво, крепостью не менее 4,2% и плотностью 11,5%. Первый налив нового пива прошел 1 сентября 2013 г. Объем лимитированной партии составил 56000 л (200 кег объемом 30 л и 50000 л в бутылках емкостью 0,5 л). Следует отметить, что попробовать новый сорт "Львовского" можно будет на фестивале "Львовская забава", который проходит во Львове с 10 по 15 сентября в Парке культуры и отдыха имени Богдана Хмельницкого, и приобрести в торговых точках города. Кроме нового сорта, ТМ "Львовское" подготовила еще много интересного. Посетителей фестиваля ждет множество музыкальных выступлений от известных украинских групп. Для поклонников настоящего украинского пива выступают "Дзидзьо", "Мадри" и Олег Скрипка. Ведущим одного из вечеров будет Сергей Прутула.

Фестиваль "Львовская забава" - это праздник, где можно будет вволю полакомиться пивом и традиционными львовскими блюдами. За "вкусную" часть фестиваля отвечают четыре пивоваренные предприятия страны, среди которых самая древняя пивоварня Украины, где почти 300 лет варится знаменитое пиво "Львовское", - Львовская пивоварня. Тарас Маципура, ведущий бренд-менеджер ТМ "Львовское" компании Carlsberg Ukraine: "Первое украинское пиво очень тщательно подготовилось к фестивалю. В лучших европейских традициях мы сварили специально в честь праздника особое пиво. Так что обязательно посетите первый масштабный всеукраинский пивной фестиваль, попробуйте эксклюзивный сорт "Львовское Дункель" и оцените сочетание европейских традиций и неизменного качества пива "Львовское!" (Карлсберг/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

### УКРАИНА: ПРЕДПРИЯТИЯ CARLSBERG UKRAINE ПОДТВЕРДИЛИ СООТВЕТСТВИЕ МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ КАЧЕСТВА

В августе в рамках ре-сертификационных аудитов Киевский пивзавод компании Carlsberg Ukraine первым в Восточной Европе и четвертым в Carlsberg Group получил сертификат, подтверждающий соответствие системы пищевой безопасности высоким требованиям FSSC 22000:2011. Следует отметить, что стандарт FSSC 22000 сегодня является одним из наиболее эффективных и независимо управляемых схем сертификации систем пищевой безопасности, охватывающих всю цепь производства и поставок. Также в ходе аудита производственные площадки компании в Киеве, Запорожье и Львове подтвердили свое соответствие требованиям международных стандартов ISO: 9001:2008, 14001:2004, 22000:2005.

FSSC 22000 - это схема сертификации для производителей пищевой продукции, которая включает требования стандартов ISO 22000:2005 ("Системы менеджмента безопасности пищевых продуктов") и ISO/TS 22002-1:2009 ("Базовые программы обеспечения безопасности пищевых продуктов") и утверждена GFSI (Global Food Safety Initiative - Глобальная инициатива по пищевой безопасности). Наличие сертификата FSSC 22000:2011 является требованием глобальных сетей розничной и оптовой торговли, таких как Tesco, Metro Cash&Carry, Wal-Mart, Delhaize, Auchan. Из года в год предприятия Carlsberg Ukraine проходят независимый аудит, который подтверждает высокое качество работы компании. В этом году, в рамках проверки предприятий, представители аудиторской компании TUV SUD в который раз отметили профессионализм и отличную квалификацию сотрудников, а также высокую дисциплину и культуру производства, комплексные программы развития персонала и эффективный лабораторный контроль на всех этапах.

Эксперты подчеркнули, что на предприятиях компании на всех этапах производства эффективно применяются современные методы и средства менеджмента, новейшее программное обеспечение. Интегрированные системы менеджмента предприятий результативно функционируют и обеспечивают стабильность и экологичность производства высококачественных марок пива, безалкогольных напитков и сидра. В ходе экспертизы Киевский и Запорожский заводы подтвердили соответствие интегрированной системы менеджмента требованиям стандартов ISO 9001:2008 ("Системы менеджмента качества"), ISO 14001:2004 ("Системы менеджмента окружающей среды") и ISO 22000:2005 ("Системы менеджмента безопасности пищевых продуктов"). (Карлсберг/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

### УКРАИНА: ООО "ПЕРША ПРИВАТНА БРОВАРНЯ" ПЛАНИРУЕТ В 2013 ГОДУ УВЕЛИЧИТЬ ПРОДАЖИ

Крупный украинский производитель пива "Перша приватна броварня" ("ППБ") планирует в 2013 г. увеличить продажи пива, примерно, на 40% по сравнению с 2012 г. - до 1,7 млн. гектолитров. "По продажам мы планируем в этом году выйти на уровень около 1,7 млн. гектолитров (17 млн. декалитров). При этом каждый год наши продажи растут, приблизительно, на 40%", - сообщил учредитель и генеральный директор компании Андрей Мацола.

По его оценкам, без учета сегмента HoReCa, доля "ППБ" на украинском рынке пива составляет более 7%. При этом он отметил, что в сезон пивоварения компания испытывает дефицит производственных мощностей. На вопрос о том, планирует ли "ППБ" их расширение, А.Мацола ответил: "Конечно, мы будем увеличивать свои мощности, но по мере необходимости. То есть, если это будет для нас зоной риска, этого делать не будем". "Перша приватна броварня" основана в 2004 г. А. Мацолой и его семьей. В январе 2012 г. компания объединила активы с группой OasisCIS, которой на то время в Украине принадлежал пивобезалкогольный комбинат "Радомышль". Общая мощностью этих двух заводов компании составляет 2 млн. гектолитров пива в год. Портфель ее брендов включает в себя пивные марки "Первая частная пивоварня. Бочковое", "Авторское", StareMisto, "Жигули Барное", Oettinger, CervenaSelka, Bavaria, "Галицкая корона" и другие, а также две марки кваса "Львовский" и "Древлянский". (Пивное дело/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

### УКРАИНА: EFES UKRAINE ЗАВОЕВАЛА ГРАН-ПРИ И ТРИ ЗОЛОТЫХ МЕДАЛИ ЗА КАЧЕСТВО ПИВА

30 августа были объявлены результаты XVI Международного дегустационного конкурса пива, безалкогольных, слабоалкогольных напитков, минеральных и питьевых вод. Компания Efes Ukraine получила Гран-при и три золотых медали за качество, а также специальный кубок за лучший дизайн внешнего оформления пива. Конкурс проводится ежегодно под эгидой отраслевой компании "Укрпиво", объединяющей украинских производителей пива, солода и безалкогольных напитков.

Наивысшую награду в своей номинации получил бренд "Белый Медведь". Авторитетное международное жюри особо отметило пиво "Белый Медведь Светлое", присудив ему Гран-при в номинации "За наивысшее качество светлого пива".

Профессиональные международные дегустаторы также высоко оценили еще три бренда из портфолио Efes Ukraine. Пиво "Жигулевское Разливное" и "Кружка Свежего" получили золотые медали в номинации "За высокое качество светлого пива". А пиво "Старый Мельник из бочонка Бархатное", помимо золотой медали в номинации "За высокое качество темного пива", получило также кубок "За лучший дизайн внешнего оформления пива". Оценка конкурсных образцов производилась методом "слепой" дегустации, при котором эксперты не знают, пиво какой торговой марки они дегустируют. Оценивался весь комплекс органолептических показателей напитков: внешний вид, цвет, вкус, аромат и консистенция. Награды 2013 г. дополнили богатую коллекцию Efes Ukraine предыдущих лет: 9 Гран-при, 18 золотых медалей этого конкурса, а также наивысшая награда пивоваренной отрасли Украины - "Янтарная звезда", которую компания получила в прошлом году. (Efes Ukraine/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

### РОССИЯ: "ЖИГУЛИ БАРНОЕ БАРХАТНОЕ" - НОВИНКА ОТ ЗАО «МОСКОВСКАЯ ПИВОВАРЕННАЯ КОМПАНИЯ»

"Московская пивоваренная компания" начала выпуск уникального для российского рынка темного пива "Жигули Барное Бархатное" (12%, алк. 4.0%). Для производства этого пива применяют шесть видов солода: ячменный темный, ячменный светлый, бисквитный, карамельный, ржаной и жженный.

Кроме того, в состав "Жигули Барное Бархатное" также входит тростниковый сахар, а сбраживается это пиво верховыми дрожжами. В отличие от светлого пива "Жигули Барное" это пиво разливают в темно-коричневые бутылки емкостью 0.5 л. Нам, в свою очередь, остается надеяться, что производство этого сорта по лицензии со временем также начнут в Украине на мощностях пивзавода в Радомишле. (Пивное Дело/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

## Анализ

### РОССИЯ: ПИВНОЙ РЫНОК НОВОСИБИРСКА, 2013 ГОД

При рекордных продажах разливного пива Новосибирск заметно отстает по потреблению пенного напитка не только от крупнейших городов страны, но и соседних региональных центров.

Новосибирск признали всероссийским центром разливного пива еще в прошлом году. Проанализировав развитие досуговых сфер бизнеса в 51 российском городе, компания 2ГИС пришла к выводу, что в столице Сибири действует больше всего торговых точек разливного пива на душу населения: 18 магазинов на 100 тыс. горожан. Всего 255 организаций, торгующих разливным пивом (включая все филиалы сетей - 335). Годом ранее таких точек было 230, а в 2009 г. - чуть более 50. Для сравнения: в Москве в 2012 г. зафиксировано 366 организаций, торгующих пивом, а в Санкт-Петербурге - всего 117. Также исследование 2ГИС показало, что наибольшей популярностью разливное пиво пользуется именно в Сибири: Горно-Алтайск, Барнаул и Новокузнецк вошли в пятерку городов с рекордным количеством пивных точек. "Доля разливного пива в объеме пивного рынка Новосибирска составляет 23-25%. В других городах-миллионниках эта цифра значительно ниже. Объясняется это тем, что данный сегмент рынка зарождался именно в Новосибирске, у нас он был сформирован значительно раньше, чем в других крупных городах", - объясняет феномен руководитель по продажам в канале on-trade в регионе "Сибирь - Дальний Восток" пивоваренной компании "Балтика" Сергей Аксенов.

Большое число пивных магазинов эксперты склонны объяснять ценовой доступностью пеногасителей, разработанных и запатентованных компанией "Новосибирск-продмаш". Ее продукция (устройство беспенного розлива пива PEGAS - несомненный лидер новосибирского рынка розлива пива из кег) упростила организацию бизнеса по продаже пива. Успешный опыт участников рынка и относительно невысокий "входной билет" (от 200 тыс. руб.) побуждал предпринимателей вкладываться в продажи пива.

Другая причина популярности формата пива из кег - в сложностях захода в торговые сети для мелких пивова-

ров. При высокой популярности кегового пива - такой продукт сибиряки априори считают более качественным. "Крупные торговые сети, что называется, сейчас находят деньги на этом законодательном нововведении (ограничение продажи пива в киосках, запрет рекламы). У нас ведь нет другого выхода, кроме как договариваться с ними. Конечно, контрактные условия стали жестче, "зайти на полку" стало дороже. И в денежном отношении, и в сборе сопроводительных документов. К тому же полка - не резиновая, и каждый из лидеров рынка старается туда попасть", - констатирует директор завода Efes Rus в Новосибирске Дмитрий Прохоров. В результате Efes Rus стал наращивать объемы разливного пива. "Но существует вероятность, что и тут (на рынок разливного пива) наши законодатели могут повлиять. Недавно депутаты Госдумы вышли с инициативой запретить продажу пива в пластиковой таре (ПЭТ) емкостью более 500 мл. А это как раз основной вид продукции в небольших магазинах разливного пива - люди берут на дачу, на отдых по несколько литров пива в больших упаковках", - говорит Прохоров.

По мнению экспертов, новосибирский рынок сейчас явно переполнен мелкими пивными магазинами. На Горском жилмассиве такие торговые точки работают если не в каждом жилом доме, то уж точно в каждом втором. Немало примеров, когда в одном многоквартирном доме открыто сразу несколько точек розлива. "Ситуация на новосибирском рынке такова, что основной канал потребления разливного пива - это не бары и рестораны, а торговые точки формата "пиво на вынос". Большинство представленных здесь сортов относятся к экономичному ценовому сегменту, их выпускают небольшие производители, как правило, из других регионов. Потребители в этом канале очень чувствительны к колебаниям цены, для них важна разница даже в 1-2 руб./л. В Новосибирске в барах и ресторанах (канал HoReCa) продается только около трети всего объема разливного пива, остальная часть реализуется в торговых точках формата "пиво на вынос", - говорит Аксенов. Высокая конкуренция привела к появлению в

городе нескольких высококлассных пивоварен. Это Bierbach, Amadeus и KELLERS.

Из-за значительного повышения акцизов на пиво, роста тарифов и введения дополнительных ограничений на продажу хмельного напитка наиболее востребованы в Новосибирске недорогие сорта с чешскими и немецкими акцентами в названиях, которые выпускают небольшие производители. Наиболее популярны в городе такие дешевые марки, как "Жигулевское" производства завода Heineken, линейка "Крюгер" от "Томского пива", пиво "Чешское" из алтайского села Бориха и "Чешский жбанек" (Томск). Как правило, география поставщиков пива в Новосибирск охватывает территорию Западной Сибири. Но в некоторых точках продаж можно купить и довольно экзотическое для новосибирца пиво из Восточной Сибири. "После трехлетнего перерыва в феврале 2013 г. возобновили отгрузки в Новосибирск. Очень перспективный рынок, хотя и дорогой для нас по логистике. Если сейчас в этом городе мы продаем около 1% наших объемов производства, то в ближайшие год-два рассчитываем увеличить поставки до 10%", - заявлял в апреле директор братского пивзавода "Гелиос" Владимир Смирнов.

Впрочем, высокая концентрация пивных магазинов не делает Новосибирск лидером по потреблению этого напитка. Более того, самый большой город СФО отстает по объемам потребления пива от ближайших крупных соседей - Кемерово, Красноярска, Иркутска. В среднем новосибирцы выпивают 2,5-3 л пива в месяц. В Сибири и на Дальнем Востоке пиво пьют меньше, чем где бы то ни было в стране. Ну и, наконец, Россия по потреблению пива занимает лишь 19 место в мире. Если в наиболее пьющей Чехии на душу населения приходится 143 л пива в год, в Германии - 105 л, а в Финляндии - 80 л, то в России - только 64 л. При этом Россия - четвертый производитель пива в мире, всего 90 млн. галлонов (гл). По этому показателю страна уступает только Китаю (501 млн. гл), США (232 млн. гл) и Бразилии (137 млн. гл).

Причину отставания в потреблении хмельного слабоалкогольного напитка новосибирцев участники рынка объясняют тягой к крепкому алкоголю и, прежде всего, к водке. Неудивительно, что российские пивовары считают производителей крепкого алкоголя прямыми конкурентами. "К сожалению, на практике мы видим, как в России в структуре потребления алкоголя превалирует крепкий алкоголь. И основная причина алкоголизма в стране и его неблагоприятных последствий - злоупотребление крепким алкоголем, нелегальной водкой и суррогатами. Эффективная реализация алкогольной политики возможна только за счет изменения структуры потребления алкогольных напитков", - уверен Сергей Аксенов.

Несмотря на высокий спрос на разливное пиво, общее производство и потребление этого напитка снижается. Только за последний год падение производства составило около 10%. Причем негативная тенденция началась еще в период экономического кризиса, демонстрируя потери на уровне 5% ежегодно. В среднем пивоваренные гиганты сегодня загружены на 60%. И перспективы не обнадеживают пивников. "Рынок разливного пива является неотъемлемой частью российского рынка пива и подвергается общему негативному влиянию чрезмерных законодательных ограничений. Говорить о развитии и перспективах можно в том случае, когда законодательное поле предсказуемо и стабильно, - говорит Сергей Аксенов. - Сейчас же и пивовары, и продавцы пива не знают, какие новые запреты будут реализованы на государственном уровне. На текущий момент в Госдуму внесены инициативы об установлении ограничения объема потребительской тары для пива до 0,5 л и 1 л, якобы для борьбы с алкоголизмом. Ни для кого не секрет, и это подтверждают исследования: искусственное ограничение объема потребления пива провоцирует рост потребления крепкого алкоголя". Впрочем, для небольших производителей пенного напитка именно точки разлива пока остаются главным каналом сбыта. (Эксперт-Сибирь/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

#### **США: НА ФЕСТИВАЛЕ АВОКАДО В ЛОС-АНДЖЕЛЕСЕ БЫЛО ПРЕДСТАВЛЕНО ПИВО, СВАРЕННОЕ ИЗ АВОКАДО**

24 августа на Фестивале авокадо в Лос-Анджелесе было представлено пиво, сваренное из этого модного фрукта. Кроме авокадо в рецептуру пива входят кинза, острый перец, лайм и другие ингредиенты соуса гуакамоле.

Разработчик уникального рецепта - пивоварня Angel City Brewery - утверждает, что в производстве пива не было использовано искусственных ароматизаторов, красителей и усилителей вкуса, только натуральные компоненты. Будет ли авокадовое пиво пущено в массовое производство или останется фестивальным угощением, пока не сообщается. (Кедем/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

Читайте также в «Пищепроме Украины» на эту тему – <http://ukrprod.dp.ua/>

### **РЫБА И РЫБНЫЕ ИЗДЕЛИЯ**

#### **КАЗАХСТАН: СМЕНИЛСЯ ПРЕДСЕДАТЕЛЬ КОМИТЕТА РЫБНОГО ХОЗЯЙСТВА МИНИСТЕРСТВА ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ**

Канат Мусапарбеков назначен председателем комитета рыбного хозяйства Министерства окружающей среды Казахстана, сообщает пресс-служба ведомства. "2 сентября 2013 г. приказом министра охраны окружающей среды Казахстана председателем Комитета рыбного хозяйства назначен Канат Мусапарбеков", - говорится в сообщении. Канат Мусапарбеков с 2004 г. работает в сфере охраны окружающей среды. До последнего назначения занимал должность руководителя департамента экологии по Восточно-Казахстанской области Комитета экологического регулирования и контроля МООС Казахстана. (Форбс/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

#### **РОССИЯ: РЫБОВОДЧЕСКОЙ ФЕРМЕ В МУРМАНСКОЙ ОБЛАСТИ ВПЕРВЫЕ УДАЛОСЬ ДОБИТЬСЯ ВОСПРОИЗВЕДЕНИЯ ОСЕТРОВЫХ РЫБ В СЕВЕРНЫХ УСЛОВИЯХ**

Рыбоводческой ферме в Мурманской области впервые удалось добиться воспроизведения осетровых рыб в северных условиях, сообщает пресс-служба регионального Правительства. "Научный эксперимент оказался успешным: впервые в мире осетровые рыбы дали приплод в условиях Заполярья", - говорится в сообщении. 11 тыс. мальков весом по 2 г появились в рыбоводном хозяйстве ООО "БЛК-фиш" в г. Полярные Зори около 2 месяцев назад. Сейчас вес молоди достиг 40 г. Основным видом деятельности хозяйства является товарное выращивание радужной форели. Стадо сибирского осетра ленской популяции было завезено предприятием около 10 лет назад. В прошлом году в хозяйстве впервые была получена осетровая черная икра, и налажено ее производство. (Татар-Информ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

## РОССИЯ: В САХАЛИНСКОЙ ОБЛАСТИ И ЗА ЕЕ ПРЕДЕЛАМИ ДОРОЖАЕТ ИКРА ЛОСОСЯ

По данным сахалинских органов статистики, с начала года в островном регионе более всего выросла цена на икру лососевых рыб - на 22,7%. При этом предприниматели утверждают, что в ближайшее время стоимость деликатеса может увеличиться еще больше.

- Прежде всего в повышении цены виновата крайне неравномерная путина этого года. Если восточное побережье буквально захлестнула волна лосося, то на юге острова, где сосредоточено множество рыбодобывающих и перерабатывающих предприятий, вот уже несколько лет подряд происходит откровенный провал в подходе красной рыбы. Предприятия, набравшие под путину кредитов, нанявшие новых работников, вынуждены как-то рассчитываться с банками и своими сотрудниками. Вот и получается, что если раньше килограмм красной рыбы стоил полторы тысячи рублей, то теперь он продается за тысячу восемьсот, - рассказал заместитель председателя регионального объединения работодателей "Союз промышленников и предпринимателей Сахалинской области" Валерий Блинов. По его словам, в ближайшее время стоимость красной икры может вырасти вновь. Несмотря ни на что деликатес продолжает пользоваться большим спросом на региональном и внешнем рынках, а значит, рыбопромышленники будут и дальше пробовать "отбивать" свои потери повышением расценок. При этом по Дальнему Востоку именно Сахалинская область обеспечила основные выловы лосося на путине-2013. Как сообщает центр общественных связей Росрыболовства, на конец августа в Дальневосточном бассейне рыбаки освоили свыше 286 тыс. т тихоокеанских лососей. Из этого объем более 140 тыс. т приходится на долю островного региона. Соответственно, ценовая политика сахалинских рыбопромышленников будет играть ключевую роль в определении дальнейшей стоимости деликатеса. (Retail.Ru/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

## РОССИЯ: КАМЧАТКИМ РЫБАКАМ РАЗРЕШИЛИ ВЫЛОВИТЬ ДОПОЛНИТЕЛЬНО 4 ТЫС. Т РЫБЫ

Еще 4 тыс. т лососей смогут дополнительно выловить рыбаки Камчатки. Такое решение было принято на краевой комиссии по регулированию добычи анадромных видов рыб, сообщили в пресс-службе Росрыболовства.

По словам специалистов, в Петропавловско-Камчатской подзоне предоставлено для освоения 720 т кижуча, в Западно-Камчатской - 800 т кеты и 1100 т кижуча, в Камчатско-Курильской подзоне - 500 т кеты и 600 т кижуча. Кроме того, в связи с заполнением нерестилищ отменены проходные дни на реке Озерная. Также хорошие подходы лососей позволили возобновить промысел на реках Тигильского района. (Регнум/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

## Статистика

### РОССИЯ: ВЫЛОВ РЫБЫ С НАЧАЛА 2013 ГОДА УВЕЛИЧИЛСЯ

Российские рыбохозяйственные компании с 1 января по 3 сентября текущего года увеличили выловы по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 0,7% - до 2,934 млн. т, сообщило Росрыболовство. В Дальневосточном бассейне общий вылов водных биоресурсов составил 2,18 млн. т, что меньше на 21,1 тыс. т уровня прошлого года. Увеличили выловы рыбохозяйственные организации, ведущие промысел минтая: вылов составил 1,281 млн. т (на 31 тыс. т больше). На 18% снизили вылов тихоокеанских лососей - до 256,8 тыс. т.

Рыбаки Северного бассейна выловили 426,5 тыс. т (рост на 1,7 тыс. т), в том числе трески - 295,9 тыс. т (рост на 55,1 тыс. т), пикши - 55,4 тыс. т, что на 49% ниже уровня прошлого года, мойвы - 60,4 тыс. т (снижение на 3,3 тыс. т). Вылов водных биоресурсов в Балтийском море с начала года составил 28,7 тыс. т, что ниже уровня соответствующего периода 2012 года на 1,5 тыс. т, в том числе шпрот - 17,6 тыс. т при росте на 0,9 тыс. т, сельди - 7,5 тыс. т (снижение на 17,6%). В Азово-Черноморском бассейне вылов составил 16,9 тыс. т (меньше уровня прошлого года на 0,9 тыс. т), в том числе 11,8 тыс. т хамсы (на 3,7 тыс. т больше). Рыбаки Каспийского бассейна выловили 20,1 тыс. т рыбы, что больше на 0,9 тыс. т прошлогоднего уровня. Из них 1,1 тыс. т - вылов кильки, что выше аналогичного периода 2012 года на 0,2 тыс. т; вылов крупных и мелких пресноводных составил 15,7 тыс. т (рост на 0,1 тыс. т). В зонах иностранных государств вылов рыбы и морепродуктов в отчетном периоде составил 278 тыс. т, что на 8,9% больше уровня прошлого года. В конвенционных районах и открытой части Мирового океана выловлено 146,4 тыс. т водных биоресурсов (рост на 15,2%). (Агро Перспектива/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

### ВЕЛИКОБРИТАНИЯ: УСТАНОВЛЕНО ЕЩЕ ОДНО ПОЛЕЗНОЕ СВОЙСТВО РЫБЬЕГО ЖИРА

Исследователи из университета Ливерпуля обнаружили еще одно полезное свойство рыбьего жира. Оказалось, что этот супер-продукт способен нейтрализовать вредное воздействие фаст-фуда на мозг человека. Первоначально команда ученых пыталась выяснить, как Омега-3 жирные кислоты, содержащиеся в жирной рыбе, способствуют снижению веса. Но, не обнаружив прямой связи влияния рыбьего жира на процесс похудения, специалисты, однако, заметили другую связь между употреблением фаст-фуда, жирной рыбы и процессом нейрогенеза.

Известно, что фаст-фуд способствует нарушению процесса нейрогенеза, в результате которого генерируются новые нервные клетки, пишет health.passion.ru. Более 10 лет исследований показали, что диеты, в состав которых входит жирная рыба, стимулируют рост нейронов и оказывают положительное воздействие на области мозга, отвечающие за память, обучение, кормление и, тем самым, нейтрализуют вредное воздействие насыщенных жиров на мозг. Доктор Люси Пикаванс (Lucy Pickavance) пояснила: "Рыбий жир, как оказалось, не имеет прямого влияния на потерю веса, но он может приостановить процесс вредного воздействия насыщенных жиров, содержащихся в нездоровой пище, на мозг". (Агро Перспектива/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

Читайте также в «Пищепроме Украины» на эту тему – <http://ukrprod.dp.ua/>

**ЗНАЕТЕ ЛИ ВЫ, что подписчики пакета «Ежедневные новости предприятий пищевой промышленности» могут **БЕСПЛАТНО** получать электронный вариант журнала «Пищепром Украины»?**

### УКРАИНА: НАЧАЛСЯ СЕЗОН УБОРКИ И ПЕРЕРАБОТКИ САХАРНОЙ СВЕКЛЫ

В Украине начался сезон уборки и переработки сахарной свеклы. Об этом заявил министр аграрной политики и продовольствия Украины Николай Присяжнюк, сообщает пресс-служба Минагропрода. При этом он отметил, что ожидаемый валовой сбор корнеплодов в 2013 г. составит около 12 млн. т, из которых планируется произвести около 1,5 млн. т сахара. Перерабатывать сахарную свеклу будут 63 предприятия.

По словам министра, в сезоне-2013/14 предложение сахара на внутреннем рынке Украины с учетом перекрывающих остатков (более 800 тыс. т) составит около 2,3 млн. т при годовой потребности в 1,8 млн. т. Также Н. Присяжнюк напомнил, что в настоящее время Минагропрод совместно с производителями сахара продолжает работать над расширением внешних рынков сбыта данной продукции. (АПК-Информ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

### ПРОГНОЗ: В 2013 ГОДУ В УКРАИНЕ БУДЕТ МЕНЬШЕ САХАРА

С крайне неоптимистичным прогнозом по производству сахара в этом году выступил Минагрополитики. Новый маркетинговый год может ознаменовать количественным дном по производству сахара за всю новейшую историю Украины. Самые оптимистичные прогнозы на сегодня говорят, что производство едва-едва превысит печальный результат 2009 г.

Судя по оценке Минагрополитики на этот год, страна произведет порядка 1,4 млн. т сахара. В свою очередь глава ассоциации "Укрсахар" Николай Ярчук считает, что цифры не превысят 1,2 млн. т, что в полтора раза меньше показателей прошлого сезона и значительно меньше внутреннего потребления, которое составляет 1,8 млн. т в год. Причиной всем бедам стал неурожай сахарной свеклы в этом году: 11 млн. т против 18,3 млн. т в 2012 г. Сокращение посевных площадей в свою очередь вызвано перепроизводством в 2012-м. Эксперты отмечают, что в 2011 году был профицит, при производстве 2,3 млн. т сахара, благодаря чему к 2013 г/ дошли излишки в количестве 1 млн. т. То есть в 2013/2014 маркетинговый год перекочевало 880000 т. Специалисты отмечают, что проблему переизбытка сахара в Украине не помог решить даже экспорт. Вопреки прогнозам чиновников, что будет вывезено за рубеж до 450000 т, реально экспортировано лишь 140000 т. (АПК-Информ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

### БЕЛАРУСЬ: В 2013 ГОДУ АГРАРИИ ГРОДНЕНСКОЙ ОБЛАСТИ ПЛАНИРУЮТ СОБРАТЬ БОЛЕЕ 2 МЛН. Т САХАРНОЙ СВЕКЛЫ

В Гродненской области приступили к уборке сахарной свеклы, сообщил начальник управления растениеводства комитета по сельскому хозяйству и продовольствию облисполкома Сергей Сончик. В хозяйствах области убрано 460 га свеклы, что составляет около 1,3% площадей. Получено около 20 тыс. т сладкого корня. Урожайность пока составляет 411 ц/га. Аграрии фиксируют более высокую по сравнению с прошлым годом сахаристость культуры - 15,7% (на 1% выше).

Процесс уборки свеклы в сентябре будет вестись в соответствии с мощностью сахарных заводов (хозяйства будут поставлять свеклу на четыре перерабатывающих предприятия страны). Второй этап ведется в октябре-ноябре. В это время погодные условия уже позволяют накапливать урожай без ущерба, поэтому работы идут более активно. В прошлом году аграрии Гродненской области собрали более 1,9 млн. т сахарной свеклы, достигнув самой высокой урожайности культуры за историю свеклосеяния в стране (548 ц/га). В счет госзаказа было продано 109,5% к плану. В текущем году в области намерены получить более 2 млн. т сладкого корня, что приблизится к половине урожая сахарной свеклы, получаемой в Беларуси. Для этого в области увеличены площади под культуру более чем на 1 тыс. га до 36,6 тыс. га. Урожайность прогнозируется также не меньше прошлогодней. (БЕЛТА/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

### Статистика

#### РОССИЯ: К 9 СЕНТЯБРЯ 2013 ГОДА БЫЛО ПРОИЗВЕДЕНО БОЛЕЕ 430 ТЫС. Т СВЕКЛОВИЧНОГО САХАРА

По состоянию на 9 сентября сахарными заводами России было принято для переработки 4,11 млн. т (в 2012 г. - 5,932 млн. т) сахарной свеклы, переработано 3,61 млн. т (в 2012 г. - 5,093 млн. т) и выработано более 430 тыс. т сахара (в 2012 г. - 550 тыс. т). Об этом сообщил Союз сахаропроизводителей России.

По данным ассоциации, на указанную дату переработку сахарной свеклы вели 47 заводов из 77, ожидаемых к работе в этом году. Общая мощность переработки свеклы в настоящее время составляет 222,8 тыс. т в сутки. "Суточное производство свекловичного сахара на 9 сентября увеличилось на 33% и составляет 25,1 тыс. т", - говорится в сообщении. Также в ассоциации отметили, что дожди, прошедшие в ряде регионов РФ, привели к снижению темпов уборки сахарной свеклы. "В связи с этим в настоящее время из-за недостатка сырья остановлены заводы в Краснодарском крае (Каневский) и Пензенской области (Бековский), а также откладывается пуск Ульяновского завода", - говорится в сообщении. (АПК-Информ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

**Интервью****РОССИЯ: В ДАГЕСТАНЕ НАЧАЛАСЬ РЕАЛИЗАЦИЯ КРУПНЕЙШЕГО В АПК СЕВЕРНОГО КAVКАЗА ПРОЕКТА КОМПАНИИ "ДАГАГРОКОМПЛЕКС" ПО ВЫРАЩИВАНИЮ И ПЕРЕРАБОТКЕ САХАРНОЙ СВЕКЛЫ**

*В Дагестане началась реализация крупнейшего в АПК Северного Кавказа проекта компании "Дагагрокомплекс" по выращиванию и переработке сахарной свеклы стоимостью \$700 млн. Инициатор проекта - предприниматель из Хасавюрта Исак Умалатов.*

*Впервые о "Дагагрокомплексе" стало известно в апреле 2011 г., когда тогдашний президент Дагестана Маго-медсалам Магомедов подписал протокол о намерениях по реализации проекта с Говардом Далом - президентом американской компании Amity Technology, которая согласилась стать его главным партнером. Было заявлено, что "Дагагрокомплекс" сможет производить до 200 тыс. т сахарного песка в год, причем изначально проект был задуман как агропромышленный кластер. Из отходов сахарного производства планировалось получать гранулированные корма для животноводства и технический спирт, а при ротации земель после свеклы сеять пшеницу, кукурузу, рапс, сою, подсолнечник и овощи.*

*Стоимость проекта - \$700 млн. - и сам факт, что в Дагестан пришли американцы, выглядели сенсационно. Опрошенные эксперты проявляли по отношению к проекту понятный скепсис: слишком долго из этой республики не поступало никаких новостей со знаком "плюс". Однако здесь тот случай, когда при оценке перспектив проекта необходимо учитывать фактор личности его инициатора. Основатель "Дагагрокомплекса" Исак Умалатов - один из самых авторитетных людей в дагестанской сельхозпереработке. Под его руководством в 2000-е годы была проведена коренная реконструкция Хасавюртовского консервного завода, продукция которого - соки под марками "Хас-Сок", LiveJuice и Rayan - за последние годы завоевала хорошие позиции на российском рынке. "Дагагрокомплекс" и был задуман исходя из потребностей этого сравнительно небольшого бизнеса - в определенный момент завод столкнулся с дефицитом сахара, а планы по овощному направлению тормозит отсутствие сырья.*

*"Дагагрокомплекс" станет одним из самых крупных в Дагестане проектов в индустриальном формате АПК, который продемонстрирует потенциал модернизации в отрасли, где сегодня доминирует традиционный уклад - 80% валовой продукции сельского хозяйства в республике приходится на личные подсобные хозяйства. Вместе с тем "Дагагрокомплекс" - это не только бизнес-проект, а еще и социальная инициатива - одна из наиболее значительных в Дагестане за последние годы. Во-первых, в рамках проекта в северной части республики предполагается реанимировать тысячи гектаров земли, которые в последние десятилетия никак не использовались. Во-вторых, при выходе на полную мощность проект даст республике 15 тыс. рабочих мест, причем для значительного числа работников планируется построить жилье в непосредственной близости от производства. Такой масштаб проекта в декабре 2011 г. дал нам основания включить Исака Умалатова в число главных "людей года".*

*Тем не менее уже на начальном этапе проект столкнулся с рядом препятствий - как со стороны российских банков, так и со стороны местного населения. Из-за протестов жителей Ногайского района, где первоначально планировал размещаться "Дагагрокомплекс", пришлось искать землю в соседних районах, а кредит Россельхозбанка под проект пока не выдан, несмотря на предоставленные осенью 2011 г. госгарантии. Все это - вполне предсказуемые трудности перехода от одного экономического уклада к другому, который в Дагестане не обещает быть простым. Однако благодаря энтузиазму таких предпринимателей, как Умалатов, первые шаги в этом направлении уже сделаны.*

*- Когда мы узнали о вашем проекте, первая реакция была, наверное, предсказуемой: этого не может быть. Дальше мы убедились, что проект реальный, но все равно остался главный вопрос: откуда он вообще появился?*

*- Можно сказать, что проект родился у наших соседей - в Азербайджане. Аналогичное производство там уже создано и работает, хотя объем его довольно скромный. Проект в Азербайджане ведет гражданин Грузии Тенгиз Джикия, мы с ним близко общаемся. Зная, что у нас в республике много хороших земель, зная наше отношение к производству, он и предложил нам этот проект. Дальше нашу идею поддержал Всевышний, дал проекту дорогу.*

*- Как был получен заявленный масштаб проекта? \$700 млн. - это очень много для АПК на юге России, проекты с таким объемом инвестиций можно пересчитать по пальцам.*

*- Обоснование сделано американскими партнерами на основании их опыта. Американцы гарантировали, что в течение трех лет с момента оплаты оборудования и технологий будет пущен полный цикл производства. Для них это станет первым опытом такого масштаба, им было интересно сделать комплексный проект. В тех проектах с участием Amity, которые мы видели, разные составляющие - производство сырья, переработка, сервисные предприятия - были разделены, а мы будем делать полный цикл. Помимо самого сахарного производства, это переработка отходов с производством технического спирта, мощных средств, технических жидкостей, комбикормовый завод, производство масел, крахмально-паточное производство, животноводство. Всего восемь предприятий плюс хранилище. Хотя с нашим объемом в 200 тыс. т сахара в год в российском сахарном бизнесе мы особо погоду не сделаем. На рынке России в год потребляется 6 млн. т сахара, 200 тыс. т - это объем потребления в Дагестане. Поэтому мы планируем обслуживать республику и ближайшие регионы.*

*- Как вам удалось привлечь к участию в проекте американских партнеров? Их не смутила известная репутация Дагестана в массовом сознании?*

*- Мы вышли на Amity International через их представительство в Азербайджане. Президент Amity Говард Дал знал о Дагестане только одно - наш ансамбль "Лезгинка", который несколько лет назад давал концерт в его городе Фарго в Северной Дакоте. Говард - очень известный в Америке человек, и его отговаривали ехать в Дагестан и в американском, и в российском посольстве, говорили, что здесь чуть ли не война идет. Несмотря на это, он с удовольствием приехал к нам несколько лет назад и первым делом отправился не в правительство, а в сельхозинститут - общаться с научными работниками, чтобы понять возможности сельского хозяйства Дагестана, - такой у него особенный подход. После этой встречи Говард сказал, что проект в Дагестане будет и принял решение полностью в него войти.*

*- Вы не могли бы пояснить ситуацию с финансированием проекта? Первоначально заявлялось, что его кредитором будет американский банк Wells Fargo под гарантию Экспортно-импортного банка США, но затем в списке*

проектов СКФО, получивших гарантии российского правительства, был указан уже Россельхозбанк. Значит ли это, что планируется привлечь синдицированный кредит?

- Сначала мы действительно рассматривали получить кредит в банке Wells Fargo под страховую гарантию EXIM-банка США. Американский кредит нам предлагали под 3% годовых, выплата процентов - со второго или третьего года, после завершения строительства самого комплекса. Это очень выгодные условия, тем более что кредит был льготным, поскольку мы покупали у американцев технологии и технику – 70% кредита должно было составить оборудование для проекта. Но мы не смогли получить под этот кредит гарантию Минфина России или первоклассного российского банка. Очень долго прорабатывали этот вопрос, обращались насчет гарантий в Россельхозбанк - вместо этого он предложил нам свои деньги, пришлось идти на его условия. Другие банки наш проект вообще не рассматривали.

- Эти условия смягчились после того, как ваш проект в 2011 г. получил госгарантии?

- В 2011 г. было только постановление правительства о предоставлении госгарантий, куда нас включили. Но пока Минфином ни на один проект госгарантий не выдано - это основная причина того, что ни один кредит еще не выделен, так что по программе госгарантий мы пока ни рубля не получили. Россельхозбанк проект рассмотрел, дал положительное заключение, но ждет предоставления гарантий. Какие они будут? Из чего будут состоять? Пока вопросов много. Ставки Россельхозбанка, конечно, высокие - 13,5-14% годовых. Выдача рассматривается по этой ставке, но мы надеемся на ее субсидирование республикой и Минсельхозом России.

- С чем вы связываете нежелание Минфина и банков предоставлять вам поручительство для получения американского кредита?

- Возможно, это было правильно. Если учесть, что курс доллара растет, может быть, эти риски оправданны. Настоящую причину я не знаю, но у нас очень долго и сложно эти вопросы решаются в таких объемах. Может быть, не доверяют республике, не доверяют нам. Возможно, большие риски. У меня почти 12-летний опыт работы с банками, в том числе с Россельхозбанком, - наш консервный завод в 2007-2008 гг. получал самые большие его кредиты по Дагестану, 300 млн. на реконструкцию завода и 200 млн. на оборотные средства. У нас доверительные отношения, но проект очень большой, суммы большие - мы пока не работали с такими объемами.

- Каким образом проект "Дагагрокомплекс" будет связан с вашим основным на сегодня производством - Хасавюртовским консервным заводом?

- Все как раз и началось из-за консервного завода - в поисках сахара, который мы в основном закупаем в Краснодарском крае. Мы ежедневно для производства соков используем сотни тонн сахара, в месяц счет идет на тысячи тонн. Кроме того, мы хотим производить овощные консервы - 15-20% выращиваемых "Дагагрокомплексом" овощей будут идти в переработку на ХКЗ для производства салатов, солений - это сегодня востребованная продукция, которая в Россию завозится из всех стран. Только с января по апрель в страну импортируется почти 50 млн. т овощей. Мы здесь, конечно, тоже не рассчитываем даже на 1% от всего российского рынка - мы сможем произвести всего 500-700 тыс. т овощей, а переработать - около 100 тыс. т. Но для Дагестана и Кавказа это будет очень большой объем, еще ни один завод здесь его пока не мог осилить.

- В отчетах правительства Дагестана говорится, что республика производит 7% российских овощей. Куда они все деваются?

- Овощей в регионе для потребностей промышленности нет - частнику невыгодно выращивать на своих участках сырье и сдавать его на консервный завод, а нам невыгодно у них покупать. Во-первых, нет объема, а во-вторых, высокая себестоимость получается: ручной труд - очень дорогое удовольствие. Поэтому частник везет продукцию на рынок.

- Хасавюртовский завод несколько лет назад стал первым в Дагестане предприятием, которое начало разливать соки в упаковку Tetrapak. На каком этапе развития производства появилась необходимость в этом?

- Не только в Дагестане, а и вообще в СКФО - на Северном Кавказе пока этого почти никто не делает, только "Денеб" недавно поставил такую же линию розлива. Это продолжение того направления по упаковке, которое мы начали в 2002-2003 гг., когда восстанавливали стекольный завод в городе Дагестанские Огни. Стеклотары в Дагестане и на Кавказе тогда не было, все консервщики ездили в Камышин, стояли в очередях, брали одну машину тары и радовались этому. Тогда мы были вынуждены обратиться к главе республики и взяться за восстановление стекольного завода - нам это удалось, завод работает и обеспечивает стеклом чуть ли не весь Кавказ. Сегодня нам необходимо сырье - либо надо закрывать консервный завод и делать на его месте очередной рынок, либо продолжать работу, обеспечивая себя сырьем.

- ХКЗ отгружает соки даже в Китай. Для вас это принципиальное направление дистрибуции?

- В последнее время стали отгружать меньше. С Китаем сложно работать, там до сих пор нет культуры натуральных соков - как у нас до девяностых годов, мы ведь выросли на компотах и лимонадах. Теперь Европа начала учить Китай пить вина и соки, и у них появляются свои производители соков. У нас в Китае действительно есть небольшие предприятия в Пекине, Северном Харбине, Даяне, Гуанчжоу, но для нас это небольшая доля производства, мы больше начинаем работать по России. Уже пошли отгрузки на Урал, в Сибирь и центральную часть страны. Недавно мы создали торговый дом "Раян", набрали новый коллектив и делаем большие ставки на российский рынок.

- В рамках проекта заявлено создание 15 тыс. рабочих мест. Вы уверены, что сможете найти в республике столько желающих работать?

- Людей у нас достаточно, в Дагестане есть образовательные учреждения, которые могут подготовить экономистов, механистов, инженеров и технологов. Американцы тоже займутся подготовкой кадров из местного населения. Конечно, первоначально мы приглашаем опытных специалистов, желающие работать уже есть, но не скажу, что много - мы еще не можем привлекать всех специалистов, пока проект не начал реализовываться.

- На каких условиях вам предоставили землю?

- Нам выделено 10-12 тыс. га земли в Тарумовском и Кизлярском районах Дагестана в аренду на 49 лет, в первую очередь помог глава администрации Тарумовского района Сергей Чепурной. Основное производство будет в Тарумовском районе на участке в 500 га, где мы также построим жилье для работников, чтобы оно было в шаговой доступности от производства. Непосредственно на производстве должны работать от 7 до 9 тыс. человек, привозить их из районов практически невозможно, поэтому нужно обеспечить их жильем рядом с предприятием.

- Какие виды господдержки уже получил проект?

- Мы получили статус приоритетного проекта Дагестана. Это означает, что республика будет осуществлять газификацию и электрификацию, подведет дороги и воду, а также оплачивает нам составление бизнес-плана, технико-экономическое обоснование и проектно-сметную документацию. Сам завод можно было построить и без этой поддержки, но без инфраструктуры проект бы не имел смысла.

- *В чем особенность американских технологий, которые вы планируете использовать?*

- Производство сахара в России носит сезонный характер, потому что нет сырья. Практически все сахарные заводы, действующие на территории России и Украины, работают максимум 90-100 дней в году - в период переработки свеклы на сахар. Остальное время заводы простаивают. Они построены давно, и технология сохранилась с тех пор. Чтобы эти ограничения преодолеть, американцы строят морозильные хранилища для свеклы, так что производство может работать 200-250 дней в году. Оставшиеся 100 дней - это ремонт, обновление оборудования и подготовка урожая на новый сезон. Тем самым увеличивается налоговая база, сохраняются рабочие места, растет объем переработки. До сих пор такой технологии в России не было, ни у кого нет постоянных хранилищ - все хранится на полях или в каких-то полуподземных помещениях. Кроме того, американцы гарантируют ту урожайность, которая указана в открытой информации о нашем проекте, они готовы на два года прислать своих специалистов, наладить производство, собирать, перерабатывать и упаковывать свеклу. Единственный российский элемент, который партнеры признают в проекте, - это химикаты для растений. Все остальное - американское или европейское, но одобренное американской компанией.

- *Какое снижение себестоимости дают американские технологии?*

- Завод на 60 тыс. т сахара стоит \$80-90 млн., еще \$90 млн. стоит хранилище. За счет того, что мы будем работать 250 дней в году, мы должны производить 200 тыс. т сахара, а не 60. В результате себестоимость сахара, если проект будет работать стопроцентно, учитывая производство из отходов, должна составить не более \$350/т, а с налогами и прочими расходами - не более \$600. Рыночная стоимость сейчас составляет \$1200-1300/т, причем цена зависит от сезонности и колеблется на \$250-300. (Эксперт-Юг/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

### ЕВРОПА: В 2012-2013 ГОДАХ В ЕВРОСОЮЗЕ ПАДАЕТ ПРОИЗВОДСТВО САХАРА

Согласно предварительным оценкам, производство сахара в ЕС сократится на 7,6% в течение 12 месяцев, начиная с октября. Объем выпуска сладкого лакомства сократится до 15,9 млн. т в 2013-14 МГ против 17,2 млн. т годом ранее. Производство обещает снизиться на 1,9% до 4,3 млн. т во Франции, на 13% до 3,5 млн. т в Германии, на 4,4% до 1,1 млн. т в Великобритании и на 11% до 1,6 млн. т в Польше.

Фермеры засеяли на 2,4% меньше площадей после падения цен на 32% за прошедшие два года. Рафинированный сахар для октябрьской поставки сегодня подорожал на 0,2% до \$479 за тонну на торгах NYSE Liffe в Лондоне. Фьючерсы упали в цене на 44% после того. Как достигли рекордной отметки в феврале 2011 г. Это обусловлено увеличением мировых излишков сладкого лакомства до рекордной отметки за всю историю. (Агро Перспектива/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

Читайте также в «Пищепроме Украины» на эту тему – <http://ukrprod.dp.ua/>

## СОКИ И БЕЗАЛКОГОЛЬНЫЕ НАПИТКИ

### Анализ

#### УКРАИНА: РЫНОК БЕЗАЛКОГОЛЬНЫХ НАПИТКОВ, 2013 ГОД

Падение спроса на сладкую газированную воду заставило наших производителей, с одной стороны, сосредоточиться на выпуске дешевых лимонадов, а с другой - выводить на рынок более дорогие напитки с использованием натуральных компонентов.

Многие из нас по-прежнему с удовольствием пьют сладкую газированную воду вопреки всем советам врачей. Основные нарекания медиков вызывают высокое содержание в таких напитках сахара, или, что еще хуже, - сахарозаменителей вроде аспартама (поэтому диетические лимонады считаются вреднее обычных), а также наличие углекислого газа и различных химических ароматизаторов и пищевых добавок. Кстати, в советское время при изготовлении шипучки использовали только натуральные компоненты.

Протесты медиков оказали свое воздействие. В последние годы потребление газировки в мире снижается. Даже в США, родине сладкой воды, в 2012 г. ее розничные продажи упали на 2-2,5% в натуральном выражении. В Канаде за последнее десятилетие производство снизилось на 30%. Общемировые тенденции не обошли и Украину. Не дотянув до средневропейского уровня потребления, наши соотечественники уже теряют интерес к шипучке. В среднем украинец ежегодно выпивает около 31 л сладкой воды, тогда как француз - 60 л, немец - 130 л, а в США и Мексике этот показатель и вовсе достигает 190 л и 225 л на человека в год.

"Эпоха сладких газировок понемногу подходит к концу. На смену им приходят более здоровые и функциональные напитки, в том числе соки и сокодержажные газировки.

Основные продажи переходят из эконом-сегмента в премиум", - говорит руководитель проектов консалтинговой компании Kreston GCG Дмитрий Кононов. Не помогает даже то, что мировые лидеры вкладывают огромные средства в продвижение своих напитков как образа жизни, спонсируют различные спортивные и фестивальные мероприятия.

В Украине в 2012 г. объемы производства шипучки составили 143 млн. дал и, по данным Госстата, стали самыми низкими за последние восемь лет. "Рынок безалкогольных напитков (БАН) начал падать с кризисного 2008 г. Небольшая стабилизация рынка наблюдалась в 2010 г. из-за аномально жаркого лета", - сообщил начальник отдела маркетинга рынка безалкогольных напитков компании "Оболонь" Валерий Полушко. Он уверен, что экономических и социально-демографических предпосылок для роста рынка нет, хотя за первые четыре месяца 2013 г. производство БАН в Украине увеличилось на 13% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Газировка, как и минеральная вода, - товар сезонный. Маркетинг-менеджер газированных напитков PepsiCo в Украине Анатолий Гордеев отметил, что за летний период продается 40-50% годового объема БАН. А коммерческий директор компании "Фудмаркет" (сети "Велика кишеня", "Велмарт", "БК Select", "БК Экспресс") Дмитрий Каширин считает, что на лето приходится более половины годового выторма лимонадов.

Правда, аналитики отмечают, что реальный объем рынка сладкой шипучки может быть больше. Примерно десятую часть рынка занимают теневые или легальные

мелкие, не попадающие ни в какую статистику производителей. Их небольшие цеха в основном расположены в маленьких городах и курортных зонах. Продвигают они свою продукцию через "магазины у дома", киоски, базары.

Еще одна из причин спада в отрасли - рост цен. С 2008 г. розничные цены на сладкую воду заметно выросли - в среднем на 30-40%. "Если в 2008 г. продажи сладкой воды составляли в среднем 200 тыс. бутылок в год на магазин, то в 2009 г. количество продаж упало на 25%. С тех пор рынок газированной воды (в штуках) почти стоит на месте. Но в денежном эквиваленте продажи растут, поскольку стоимость 1 л продукта потихоньку растет", - признается Каширин.

Крупнейшими игроками отечественного рынка сладкой газированной воды являются мировые гиганты Coca-Cola Beverages Ukraine и PepsiCo. Совокупно они удерживают до 40% продаж. Причем, как отмечают розничники, бренды этих компаний являются взаимозаменяемыми - покупатели при отсутствии на полке одной из торговых марок легко переходят на продукцию конкурента.

Чтобы диверсифицировать риски, многие производители сладкой газированной воды обратили внимание на другие сегменты рынка безалкогольных напитков (в целом на лимонады и колы приходится около 77% продаж БАН). В частности, у компании PepsiCo на газировку сейчас приходится лишь 20-30% мирового оборота. В 2007 г. она купила за \$750 млн. украинскую соковую компанию "Сандора" и стала крупнейшим производителем соков с долей рынка 45%. В обороте Coca-Cola сладкая вода, по данным аналитиков, занимает около 60%. Однако компания активно осваивает рынок холодного чая (в нашей стране ее бренд Nestea охватывает, по сведениям компании Proconsulting, не менее 60% соответствующего сегмента) и кваса (торговая марка "Ярило" удерживает более 20% квасного сектора). Кроме того, в портфелях многих производителей шипучки присутствует минеральная или питьевая вода.

Из отечественных производителей сладкой воды в пятерку лидеров входят компании "Оболонь" (ее доля оценивается в 16%), "Аквапласт" (торговые марки "Фрутс", "Утренняя роса", примерно 14%), "Эрлан" (ТМ "Биола", около 7%).

"Общенациональные украинские компании совокупно удерживают долю в 40%, остальное приходится на локальные торговые марки. Кстати, в регионах мы отмечаем высокую лояльность к торговым маркам местного производства", - подчеркнул Дмитрий Каширин. Любовь соотечественников к локальным торговым маркам и private label сетей объясняется дешевизной последних - все они играют в нижнем ценовом сегменте (до 6,50 грн./л). В западном и центральном регионе лидерами продаж являются напитки торговой марки "Караван", производство которых расположено в Винницкой области, в Киевской области пальму локального первенства удерживает бренд "Росинка", а в юго-восточном регионе по продажам лидирует ТМ "Бон-Буассон" компании "Рейнфорд".

Как утверждает Валерий Полушко, из топ-15 брендов украинского рынка БАН только 5 являются зарубежными (Coca-Cola, Fanta, Sprite, Pepsi Cola, 7UP, причем они представлены в среднем ценовом сегменте от 8 грн./л до 12 грн./л), все остальные - это украинские торговые марки. "Pepsi-Cola и Coca-Cola являются несомненными лидерами групп своего бренда. Но что касается второстепенных брендов, то компания Pepsi делает на них меньший акцент по сравнению с Coca. Последние активно пиарят свои продукты, придумывая им слоганы, повышают узнаваемость своих торговых марок интересной рекламой. В последнее время Coca-Cola заявляет о том, что некоторые напитки содержат в себе натуральный сок, и это усиливает их позиции. С Pepsi ситуация в корне про-

тивоположная: зачастую в холодильниках с ее логотипом стоит лишь напиток-флагман этого бренда", - рассказывает Кононов.

Что касается старых советских марок ("Дюшес", "Бура-тино", "Колокольчик", "Тархун", "Байкал", "Ситро"), то конкурировать с иностранными им сложно. Возможно, дело в том, что ни один из брендов не является собственностью единственного производителя. Эти лимонады выпускают все, кому не лень, поэтому качество и цена продукции заметно варьируются от региона к региону и даже от магазина к магазину. Не существует даже единой рецептуры каждого из этих напитков. "Соскучившись по такой продукции, потребитель с удовольствием спешил купить старые любимые напитки в привычной для него стеклянной бутылке, рассчитывая получить удовольствие от их вкуса. Однако новое поколение потребителей не приняло эти лимонады - как по составу, так и по вкусовым характеристикам они проигрывают советским прародителям", - отмечает Дмитрий Кононов. В общем обороте сладкой газировки "советские воды" занимают сегодня около 10%. "Доля рынка этих напитков стабильна из года в год. В портфеле корпорации "Оболонь" напитки ностальгической серии существуют уже длительное время, поскольку они пользуются популярностью у потребителей старшего поколения", - говорит Валерий Полушко.

Кстати, в отличие от советских времен сейчас почти все сладкие воды разливаются в ПЭТ-тару. На нее приходится 97,4% в структуре продаж в Украине (причем самый популярный формат - 2-литровый, он занимает 48% рынка). В знакомой с детства стеклянной бутылке сегодня продается не более 1% сладкой шипучки. В 2012 г. компания PepsiCo построила на чувстве ностальгии свою рекламную кампанию, предложив потребителям продукцию в бутылке стандартного советского образца объемом 0,33 л. Пресс-служба компании уверяет, что инициатива оказалась успешной, но цифр, доказывающих этот тезис, привести не смогла.

Чтобы удержать интерес потребителей, продуктовая линейка компаний обновляется каждые два-три года. "Успех новых продуктов на переполненном украинском рынке БАН специалисты традиционно связывают с массивной и агрессивной коммуникацией. В 2012 г. страну захлестнула волна "мохитомании": жевательные резинки, йогурты, сигареты, шоколад и, конечно, лимонады. Одновременно несколько производителей выпустили напиток со вкусом мохито. А две торговые марки - Моjo и "Биола Мохито" - развернули активную рекламную поддержку", - рассказывает Полушко. Кроме того, в линейке существуют продукты, которые имеют небольшой удельный вес в объемах производства, но позволяют привязать потребителя к конкретному производителю. Coca-Cola периодически разбавляет ассортимент такими напитками, как "Фанта Яблоко", "Кола Чери", "Кола Ваниль".

Следуя за модой на здоровый образ жизни, многие производители предлагают рынку сладкую воду с содержанием сока, функциональных добавок (вытяжек и экстрактов трав, витаминов) и других натуральных компонентов. Первой подобный продукт украинцам в 1999 г. предложила корпорация "Оболонь". Сейчас ее соковый напиток "Живчик" выпускается в нескольких вариантах - с экстрактом эхинацеи, газированный и без газа. Естественно, такие товары не могут быть дешевыми. "Сегмент сокодержущих газированных напитков (если не считать минимальное содержание сока) в Украине пока развит очень слабо. Одна из причин - наличие сока сильно влияет на цену, а та не всегда оказывается конкурентоспособной", - считает Анатолий Гордеев.

Последние пару лет в продаже появились так называемые легкие лимонады (с пониженным содержанием сахара либо вообще с сахарозаменителями). Производи-

тели сладкой газировки так отреагировали на призывы медиков бороться с ожирением населения. Правительства многих стран в последние годы ввели налоги на нездоровую еду, в частности, газированные и энергетические напитки, чипсы, печенье, шоколад. Сейчас возможность введения подобного налога рассматривают Венгрия и Великобритания. Во Франции он вступил в силу с начала 2012 г. Часть поступлений от этого налога будет направляться на медицинскую страховку, часть пойдет на поддержку сельскохозяйственного сектора. Кроме того, многие страны ограничили продажу газировки в детских учебных заведениях и кафе. К примеру, в США "диетическая" кола занимает около 30% рынка. Однако нашему покупателю шипучка в стиле light не понравилась - на нее приходится не более 2% всего объема продаж. Да и "меньшая вредность" такого напитка сомнительна.

Из-за снижения интереса к сладкой газировке на внутреннем рынке отечественные производители вынуждены присматриваться к соседним странам. Правда, объемы экспорта безалкогольных напитков невелики. Мировые гиганты давно имеют свои производственные площадки в большинстве стран, да и местные компании активно борются за место под солнцем. Основными направлениями для поставок нашей шипучки являются Россия (туда отправляется около 26% общего объема экспорта), Молдова (примерно 15%), Беларусь (12%), Казахстан (10-11%).

Импорт в несколько раз меньше экспорта. По консервативным оценкам, ввоз лимонадов не превышает 1,1 тыс. дал. В основном у нас представлен товар из РФ (серия "Напитки из Черногловки") и Грузии (ностальгическая серия). Все эти напитки находятся в премиальном сегменте (по 11-15 грн. за бутылку) и, как правило, продаются в стеклянной таре. (Эксперт-Украина/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

### РОССИЯ: ТМ "КВАС ТАРАС" УДОСТОИЛАСЬ ВЫСШЕЙ НАГРАДЫ МЕЖДУНАРОДНОГО КОНКУРСА

ТМ "Квас Тарас" на XVI Международном органолептическом конкурсе пива, безалкогольных, слабоалкогольных напитков, минеральных и питьевых вод получила абсолютное признание экспертного жюри и сразу четыре высшие награды. Награждение проходило в августе этого года в Киеве в рамках Всеукраинского "Праздника пива - 2013". Дегустационная комиссия, которая в этом году состояла из экспертов международного уровня из Чехии, Литвы, Беларуси, России и Украины, высоко оценив качество продукции бренда, присудила ТМ "Квас Тарас" сразу 4 награды в различных номинациях.

Следует отметить, что бренд удостоился высшей награды конкурса - "Янтарной звезды" - занаибольший объем производства кваса в 2012 г. Также ТМ "Квас Тарас" получила Гран-при - за высочайшее качество хлебного кваса в 2013 г. "Хлебный" сорт "Кваса Тарас" получил почетный кубок за лучший дизайн упаковки среди других брендов кваса, представленных на конкурсе, а новинка этого сезона - "Квас Тарас Домашний" удостоилась золотой медали за высокое качество хлебного кваса.

Следует отметить, что ТМ "Квас Тарас" не впервые получает высокую оценку экспертов. В 2009 г. эксперты Научно-Исследовательского Центра Независимых Потребительских Экспертиз "Тест" оценили качество бренда на "отлично". ТМ "Квас Тарас" стала "Лучшим брендом кваса 2009" и получила золотую медаль на XVI специализированной выставке "Индустрия пива и безалкогольных напитков 2009". В 2010, 2011 и 2012 гг. бренд получил медали "За высокое качество кваса" на Всеукраинском фестивале кваса, тем самым став эталоном качества в категории. Сегодня линейка ТМ "Квас Тарас" состоит из двух сортов - "Хлебный" и новинки этого сезона кваса "Домашний". Оба сорта произведены путем естественного брожения из натуральных ингредиентов, подаренных самой природой. Они созданы для тех, кто заботится о своем здоровье и здоровье близких, выбирая натуральные продукты и напитки. Следует отметить, что квас живого брожения является прекрасным источником многих необходимых микроэлементов, а также более 10 аминокислот, и 8 из них - незаменимых. Он позволяет сбалансировать ежедневный рацион витаминами и минералами, так как в нем содержатся витамины группы В, Е и РР, углеводы, минералы и антиоксиданты. ([beerunion.ru](http://beerunion.ru)/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

### РОССИЯ: ОАО "НАРЗАН" МОЖЕТ БЫТЬ ПРИЗНАНО БАНКРОТОМ

Арбитражный суд Ставропольского края зарегистрировал заявление о признании банкротом компании "Нарзан" - известного производителя минеральной воды. Заявителем выступил кредитор "Нарзана" - компания "Кавказдорстрой". Согласно документам, опубликованным в картотеке Высшего арбитражного суда, кредитор требует признать "Нарзан" банкротом из-за долга более чем 2 млн. руб., который планировалось взыскать с компании еще в июле.

По данным суда, в 2011 г. производитель минеральной воды заключил соглашение с "Кавказдорстрой" по ремонту асфальтового покрытия. Но когда работы были завершены, "Нарзан" оплатил только 900 тыс. руб. Остальные средства "Кавказдорстрой" не получил. В результате к моменту подачи иска в июле 2013 г. основная задолженность предприятия составляла 1,6 млн. руб. и 400 тыс. руб. пени. Суд удовлетворил требования "Кавказдорстроя" полностью. Компания "Нарзан" была основана в 1992 г. в рамках преобразования Кисловодского нарзанного завода. Предприятие обладает правом на производство минеральной воды под одноименной торговой маркой, а также выпускает питьевую воду под маркой "Ледяная жемчужина" и напитки под брендами "Шорли". (Казах-зерно/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

Читайте также в «Пищепроме Украины» на эту тему – <http://ukrprod.dp.ua/>

**ЗНАЕТЕ ЛИ ВЫ, что можно **БЕСПЛАТНО** оформить недельную ознакомительную подписку на «Ежедневные новости предприятий пищевой промышленности», а потом определиться: стоит подписываться на них или нет. Попробуйте!**

**ЗНАЕТЕ ЛИ ВЫ, что на блоге «Пищепрома Украины» (<http://ukrprod.dp.ua/>) представлено краткое содержание обзоров, опубликованных в журнале «Пищепром Украины»? Доступ к блогу - **БЕСПЛАТНЫЙ****

### СНГ: МИНАГРОПОЛИТИКИ УКРАИНЫ ОБВИНЯЕТ РОССИЙСКУЮ ТАМОЖНЮ В НЕЗАКОННОМ ВЗИМАНИИ ПОШЛИНЫ ЗА СЫР

Министр аграрной политики и продовольствия Украины Николай Присяжнюк заявил, что российская таможня необоснованно взимала пошлину в 15% за ввоз некоторых видов украинских сыров. "Буквально три дня назад таможенные органы РФ начали необоснованно взимать пошлины за некоторые виды сыров на таможе в 15%", - заявил Н. Присяжнюк. По его словам, в настоящее время их взимание прекращено.

Комментируя перспективы торговли украинской аграрной продукцией на внешних рынках после подписания соглашения об ассоциации Киева и ЕС, министр выразил уверенность, что страна постепенно войдет "в русло цивилизованного рынка". "Я убежден, что нам нужно иметь технические регламенты и гармонизированные технические условия с теми странами, куда мы поставляем продукцию. Но все-таки я думаю, что впереди у нас цивилизованная картина", - отметил Н. Присяжнюк. Говоря о возможных "торговых войнах" после подписания соглашения с ЕС, Н. Присяжнюк подчеркнул, что Украина ранее никогда не выступала их инициатором. "Сегодня в рамках ВТО мы практически не ограничиваем никакой импорт продуктов питания", - заявил Н. Присяжнюк. (Казах-зерно/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

### РОССИЯ: ВОРОНЕЖСКИЙ СЫР ПОЙДЕТ НА ЭКСПОРТ

В Воронежской области на Калачеевском сырзаводе завершается модернизация производства. В 2011 г. здесь уже была проведена частичная модернизация стоимостью около 120 млн. руб.: пущен цех по сгущению сыворотки, расширена площадь цеха по производству сыров, пущена автоматическая мойка машин.

В марте 2012 г. между холдингом "Молвест" и датско-шведской компанией "Arla Foods" был подписан контракт о сотрудничестве на базе Калачеевского сырзавода. В рамках контракта стороны взяли на себя обязательства по проведению совместными усилиями реконструкции и модернизации предприятия. Директор завода Олег Гращенков сообщил, что это позволит увеличить объем производства сыров с 1500 т до 8400 т в год. Мощность по приемке молока возрастает до 300 т в сутки, то есть в 2,5 раза. (Казах-зерно/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

### МИРОВОЙ РЫНОК: ПЯТЬ САМЫХ ДОРОГИХ ВИДОВ СЫРА

"Что такое сыр? Сыр - это отвердевшее в результате ферментации молоко, - сказал Джеймс Джойс. - Сыр, скорее всего, самый популярный молочный продукт в мире. В магазинах очень много различных видов сыров, однако некоторые из них являются очень редкими и дорогими".

Сыр Casio cavallo Podolico (5-е место). Стоимость 70 евро/кг. Этот сыр носит народное название "лошадиный сыр" и очень популярен на юге Италии. Однако его не изготавливают из лошадиного молока, название, скорее всего, происходит из-за того, что раньше во время процесса твердения он хранился на боках лошади. Casio cavallo имеет грушевидную форму с кремово-белыми вкраплениями. Его делают из молока, получаемого с мая по июнь, редкой итальянской породы коров, называемых Podolica. Таких коров в мире осталось всего 25000.

Сыр Bitto storico (4-е место). Стоимость 245 евро/кг. Этот сыр давно известен и популярен. Самый "выдержанный" сыр этого сорта хранится в музее Bitto в Герола Альта, где он был произведен. Головки сыра по 20 килограммов, достигшие возраста 16 лет, были куплены компанией ProFood из Гонконга, которая, разделив их на мелкие порции, распродала их продавцам по всему Китаю.

Сыр Moose Cheese (3-е место). Стоимость 500 евро/кг. Изготавливается в Швеции фирмой Moose House из молока трех коров по кличке Гула, Хэльга и Юнона. Эти коровы, будучи телятами, были оставлены своей матерью. Семья Джонсона позаботилась об этих животных. Сыр Moose Cheese производят из молока, получаемого с мая по сентябрь. Доеение требует осторожного отношения к животным, чтобы они не проявляли беспокойства. Каждая корова дает приблизительно пять литров молока в день, поэтому каждый год ферма выпускает около 300 кг сыра. Сыр содержит 12 процентов жира и 12% протеина.

Сыр "Белый стилтон" (2-е место). Стоимость 700 евро/кг. Этот сыр - один из немногих британских сыров с меткой PDO. "Белый стилтон" производится Клоусоном, выпускающим белый и голубой "стилтон". "Стилтон" называют королем британских сыров, и только шесть молочников в мире его выпускают. "Белое золото" - идеальный десерт. Сливочный сыр, а также и просто белый содержит в себе частицы настоящего золота.

Сыр "Пуле" (с сербского переводится как "домашний осел"), (1-е место). Стоимость 1000 евро/кг. Этот уникальный сыр продается только по спецзаказу. Он укрепляет иммунную систему, богат витаминами и белками. Сыр изготавливается из топленого ослиного молока и выпускается только на Балканах в Засавице. Высокая цена объясняется тем, что для производства одного килограмма сыра требуется 25 литров ослиного молока, причем ослицы доятся вручную, ввиду отсутствия специальных машин для доения. (Самара сегодня/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

### ИНДИЯ: УЧЕНЫЕ НАЗВАЛИ САМЫЙ ПОЛЕЗНЫЙ СЫР

Индийские диетологи назвали самый полезный сорт сыра. Этот сыр содержит большое количество необходимых питательных веществ и снижает риск развития кариеса. Самым полезным признан сыр чеддер. В нем мало лактозы, поэтому он идеален для людей, организм которых ее не может усваивать. Чеддер - ценный источник высококачественного белка и кальция.

Кроме того, чеддер стимулирует выработку слюны, очищает полость рта от кислоты и за счет этого снижает риск возникновения кариеса. Родина сыра чеддер Англия. Свое название он получил по месту первоначального производства - деревне Чеддер. Этот сыр прекрасно подходит для бутербродов, соленых бисквитов, салатов, канапе. Чеддер популярен и любим во всем мире. В Великобритании ему даже придумали гимн, в котором есть такие слова: "Отключите телевизор, закройте кошачью дверцу, отправьте детей в кино и найдите в ящике нож для сыра. Намажьте маслом крекеры, вскипятите чай и спойте волшебный гимн: "Чеддер, чеддер для меня". (Агро Перспектива/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

Читайте также в «Пищепроме Украины» на эту тему – <http://ukrprod.dp.ua/>

**БЕЛАРУСЬ: УВЕЛИЧИВАЮТСЯ ЦЕНЫ НА ОТДЕЛЬНЫЕ ВИДЫ СИГАРЕТ**

Максимальные розничные цены на отдельные виды сигарет с фильтром в Беларуси увеличиваются на 1,9-4,3%. Такая информация размещена на сайте Министерства по налогам и сборам.

В частности, максимальные розничные цены на сигареты производства ООО "Табак-инвест" "Корона стиль" и "Корона элит" будут увеличены на 1,9% до Br5400, "Корона" и "Корона голубая" - на 3,3% до Br6200, "Корона слим" - на 3,6% до Br5700, "Форт" и "Форт 7" - на 3,8% до Br5500. Кроме того, вырастет стоимость сигарет Winston XSence Blue и Winston XSence Silver - на 4,3% до Br12 тыс.

Также установлены цены на сигареты, которые ранее в Беларуси не продавались. Цена на сигареты Camel Filters, Camel Blue и Camel Silver установлена на уровне Br11,8 тыс., KENT iSWITCH - Br13,5 тыс., Sobranie Black, Sobranie Blue и Sobranie Gold - Br20 тыс. Белорусские производители и импортеры сигарет имеют право ежемесячно декларировать максимальные розничные цены на сигареты. Предыдущий раз сигареты дорожали в начале августа - на 5-21,2%. (БЕЛТА/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

**РОССИЯ: ЗАПРЕТ НА КУРЕНИЕ В АЭРОПОРТАХ МОГУТ ОТМЕНИТЬ**

Эксперты Министерства финансов России предложили отменить запрет на курение в аэропортах, который, по мнению специалистов, ограничивает приток частных инвестиций в деятельность авиаузлов. Такая рекомендация содержится в итоговом отчете об итогах деятельности экспертных групп по оценке эффективности расходов федерального бюджета.

Авторы документа также считают необходимым отказаться от введения ограничений на продажу спиртного в магазинах беспошлинной торговли на территории аэропортов. Действующие в настоящее время запреты, полагают эксперты, могут негативно сказаться на трансферном пассажиропотоке между Европой и Азией - есть вероятность, что при выборе маршрута решающим фактором для некоторых пассажиров станет, в частности, возможность или невозможность покурить в пункте остановки. "Следует внести смягчающие поправки в соответствующее законодательство с целью установления исключения для курительных комнат в транзитной зоне аэропортов", - заявляют авторы доклада, подготовленного для представления в президентскую администрацию. (Новые известия/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

Читайте также в «Пищепроме Украины» на эту тему – <http://ukrprod.dp.ua/>

**ЗЕРНО, ХЛЕБОБУЛОЧНЫЕ ИЗДЕЛИЯ И ХЛЕБОПРОДУКТЫ****УКРАИНА: ПЛАНИРУЕТСЯ СТРОИТЕЛЬСТВО СЕТИ КООПЕРАТИВНЫХ ЭЛЕВАТОРОВ ДЛЯ ФЕРМЕРОВ**

В Украине планируется строительство сети кооперативных элеваторов для фермеров с целью снижения стоимости логистики. Кроме того, украинские сельхозкооперативы получат в лизинг специальные автолавки для сбыта фермерской продукции в городах. Об этом 6 сентября заявил министр аграрной политики и продовольствия Украины Николай Присяжнюк на встрече с лидерами фермерского движения, сообщила пресс-служба Минагропрода.

"Вопрос сбыта зерна остается одним из самых актуальных. Мы постоянно проводим встречи с зернотрейдерами, однако проблемы производителей зерна являются первоочередными. Мы уже снизили стоимость фитосанитарных сертификатов на зерно, также работаем над удешевлением перевозок "Укрзалізниця" и услуг припортовых элеваторов. Однако этого мало. Если производители зерна объединятся в кооперативы, то они получат дополнительную помощь от государства в этом и других направлениях", - отметил министр. Возвращаясь к вопросу о необходимости строительства в Украине кооперативных элеваторов, Н. Присяжнюк уточнил, что в настоящее время отработывается модель финансирования их строительства. Как считает министр, такие элеваторы могут размещаться у точек отправления зерна, чтобы избежать дополнительной перевалки. Кроме того, Н. Присяжнюк напомнил о возможности сбыта другой сельхозпродукции через заготовительно-сбытовую сеть "Родное село".

"Стартует пилотный проект "Родное село", который привлекателен и для вас, и для потребителя. В городах создадут сбытовые точки, а кооперативы получат в лизинг необходимое оборудование для организации пунктов сбора продукции. Это будут специальные автолавки для продажи молока, мяса, овощей и фруктов", - отметил глава Минагропрода и призвал фермеров подавать заявки на получение техники для организации заготовительных пунктов. "После этого будут определены первые 3-4 области для реализации проекта", - уточнил министр. (АПК-Информ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

**УКРАИНА: НАИБОЛЕЕ ПЕРСПЕКТИВНЫМ НАПРАВЛЕНИЕМ ЭКСПОРТА ЗЕРНА ЯВЛЯЮТСЯ СТРАНЫ ЮГО-ВОСТОЧНОЙ АЗИИ**

Наиболее перспективным направлением экспорта украинского зерна являются страны Юго-Восточной Азии, в частности, Китай, Япония, Южная Корея, Индонезия, Малайзия и Вьетнам, считают эксперты Украинской зерновой ассоциации (УЗА) и компании "АПК-Информ". Как сообщил на пресс-конференции в агентстве "Интерфакс-Украина" президент Украинской зерновой ассоциации (УЗА) Владимир Клименко, в этих странах в следующем году планируется провести серию конференций, презентующих украинскую сельскохозяйственную продукцию. "Мы должны создать площадки, для того чтобы наши трейдеры могли знакомиться с потенциальными покупателями, а производители - искать инвестиции", - отметил он. По его словам, первая такая конференция будет проведена в марте в Гонконге.

Руководитель службы бизнес-проектов ИА "АПК-Информ" Родион Рыбчинский подчеркнул, что в отличие от стран Северной Африки и ближнего Востока, куда Украина преимущественно экспортирует зерно, рынки Юго-Восточной Азии политически и экономически стабильны. "Юго-Восточная Азия - это страны с растущей экономикой, наибольший процент народонаселения прибавляется непосредственно в этих странах, поэтому есть смысл акцентировать экспорт украинской сельхозпродукции на эти рынки", - пояснил он. По данным эксперта, в прошлом маркетинговом году (МГ, июль 2012-июнь 2013) экспорт зерна из Украины в государства этого региона составил около 500 тыс. т, тогда как в целом эти страны импортировали 70,3 млн. т. Р. (Интерфакс/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

## УКРАИНА В 2013 ГОДУ ПОСТАВИЛА НА ВНЕШНИЕ РЫНКИ ПОЧТИ 4 МЛН. Т ЗЕРНА

Украина экспортировала почти 4 млн. т зерна, что на 16% превышает показатели прошлого года. Об этом сообщил министр аграрной политики и продовольствия Николай Присяжнюк. "Торговля зерном на внутреннем рынке происходит активно. Высокие темпы показывает и экспорт зерна. Украина уже поставила на внешние рынки почти 4 млн. т зерна. Такие темпы превосходят прошлогодние на 16%. И нам ежемесячно необходимо их наращивать. Ведь экспортные возможности превышают 30 млн. т. Поэтому мы должны усилить работу над координацией зерновой логистики", - сказал Н. Присяжнюк.

Министр отметил, что в ближайшее время этот вопрос встанет еще острее из-за высокого урожая кукурузы. Поэтому в настоящее время в Украине продолжает работу специальная межведомственная рабочая группа. Также Кабмин уже утвердил снижение стоимости ветеринарных и фитосанитарных сертификатов. "Кроме того, зернотрейдеры должны усилить свою ответственность на зерновом рынке. Потому что когда урожай зерна невысок, трейдеры пытаются вывезти максимальные объемы зерна. А когда в стране мощный сбор зерновых и ценовая конъюнктура не совсем благоприятная, трейдеры кивают на государство", - отметил Н. Присяжнюк. По оценкам Министерства сельского хозяйства США, в 2013-2014 маркетинговом году Украина может занять второе место в мировом рейтинге лидеров по экспорту зерновой продукции. Экспорт зерна из Украины оценивается в 30,2 млн. т. (МинПром/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

### УКРАИНА: ООО "НИВА ПЕРЕЯСЛАВЩИНЫ" НАМЕРЕНО УВЕЛИЧИТЬ ЭЛЕВАТОРНЫЕ МОЩНОСТИ

Украинско-британское совместное предприятие "Нива Переяславщины" (Киевская обл.) намерено увеличить элеваторные мощности в 1,5 раза, или на 50 тыс. т до 150 тыс. т единовременного хранения зерна до 2015 г. Об этом сообщил генеральный директор компании Александр Мостипан на торжественном введении в эксплуатацию элеватора на 50 тыс. т в селе Переяславское (Переяслав-Хмельницкий район, Киевская область).

"Мы реконструировали мощности по хранению зерна, в том числе и напольные, на 20 и на 30 тыс. т, построили и сегодня ввели в эксплуатацию элеватор на 50 тыс. т. В следующем году планируем построить еще один на 50 тыс. т", - сказал он. По его словам, новый элеватор построен по датским технологиям, оснащен автоматизированной системой контроля качества, температуры и влажности зерна, современными системами вентиляции и просушки зерна. Мостипан отметил, что в ближайших планах компании - создать предприятие завершено цикла производства, поэтому с увеличением поголовья свиней необходимо наращивать мощности по производству кормов, производству и хранению сырья для кормов, а также развивать собственную переработку мяса.

Одновременно со строительством элеватора компания реконструировала комбикормовый завод, увеличив его мощности до 180 тыс. т гранулированных комбикормов в год (ранее завод производил 90 тыс. т рассыпных комбикормов в год). Гендиректор компании уточнил, что инвестиции в строительство нового элеватора и реконструкцию комбикормового завода составили 50 млн. грн. Присутствующий на церемонии открытия элеватора председатель Киевской областной государственной администрации Анатолий Присяжнюк отметил, что на данный момент в Киевской области уже есть более 30 элеваторов, но их недостаточно для хранения производимого в области зерна. "Нива Переяславщины" намерена ввести в эксплуатацию 7-й и 8-й свинопункты на 40 тыс. голов каждый до 2015 г. (Украинские новости/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

### УКРАИНА: ГОСУДАРСТВЕННАЯ ФИНАНСОВАЯ ИНСПЕКЦИЯ ВЫЯВИЛА НАРУШЕНИЯ В РАБОТЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ АКЦИОНЕРНОЙ КОМПАНИИ "ХЛЕБ УКРАИНЫ" И ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПРОДОВОЛЬСТВЕННО-ЗЕРНОВОЙ КОРПОРАЦИИ (ГПЗКУ)

Государственная финансовая инспекция в ходе ревизии финансово-хозяйственной деятельности Государственной акционерной компании "Хлеб Украины" (Киев) и Государственной продовольственно-зерновой корпорации Украины (ГПЗКУ) за 2010-2012 гг. и первый квартал 2013 г. выявила нарушения на 15 млн. грн. Об этом говорится в сообщении пресс-службы Госфининспекции.

В частности, "Хлеб Украины" не принял меры по своевременной оплате 4 векселей, держателем которых он является, на 3,2 млн. грн. Компания также не смогла подтвердить наличие собственных активов (товары, основные средства, дебиторская задолженность, векселя) на 97,3 млн. грн. Кроме того, низкой является ликвидность дебиторской задолженности дочерних предприятий "Хлеба Украины" на 59 млн. грн. и ценных бумаг - на 61 млн. грн. В ходе ревизии ГПЗКУ было установлено, что должностные лица компании по завышенной стоимости оплатили ремонтно-строительные работы в подразделении - ООО "Хлеб Инвестбуд", что привело к лишним расходам на 2,4 млн. грн. Кроме того, Госфининспекция обнаружила ряд схем, позволяющих отчуждать государственное имущество. В частности, во время создания государственного предприятия "Государственная продовольственно-зерновая корпорация Украины" в 2010 г. путем передачи в его уставный капитал целостных имущественных комплексов 47 дочерних предприятий ГАК "Хлеб Украины" стоимость переданного имущества оценивалась экспертами в 1,2 млрд. грн.

В сообщении отмечается, что при этом Министерство аграрной политики не внесло новое предприятие в перечень не подлежащих приватизации объектов права государственной собственности. В ходе преобразования в 2011 г. государственного предприятия в публичное акционерное общество "Государственная продовольственно-зерновая корпорация Украины", стоимость имущества, которое вошло в уставный капитал корпорации, уменьшилась на 381 млн. грн. и составила 868 млн. грн. Материалы ревизий переданы в Генеральную прокуратуру. Информация о результатах ревизии, а также предложения по обеспечению устранения выявленных нарушений направлены в Кабинет Министров.

2012 г. "Хлеб Украины" (Киев) закончил с убытком 54,56 млн. грн., сократив чистый доход в 2 раза, или на 67,118 млн. до 63,03 млн. грн. по сравнению с 2011 г. ГАК "Хлеб Украины" была создана в 1996 г., в ее состав входило 81 предприятие по заготовке хлеба, а также Одесский и Николаевский портовые элеваторы. 2012 г. ГПЗКУ закончила с убытком 54,8 млн. грн., увеличив чистый доход на 10,14% или на 59,814 млн. грн. до 649,654 млн. грн. Публичное акционерное общество "ГПЗКУ" создано в ноябре 2011 г. путем преобразования государственного предприятия. (АПК-Информ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

**Статистика****УКРАИНА К 9 СЕНТЯБРЯ 2013 ГОДА СОБРАЛА 32,83 МЛН. Т ЗЕРНА**

По состоянию на 9 сентября в Украине с площади 10,69 млн. га намолочено 32,83 млн. т зерна при средней урожайности 30,7 ц/га. Об этом сообщает пресс-служба Министерства аграрной политики и продовольствия Украины. Согласно данным Минагропрода, на 9 сентября 2012 г. с площади 10,26 млн. га было собрано 26,56 млн. т зерна при средней урожайности 25,9 ц/га. В частности, к указанной дате при средней урожайности 12,6 ц/га с площади 95 тыс. га (50%) собрано 119,6 тыс. т гречихи. Убрано 61,9 тыс. га (59%) проса. Намолот составил 84,8 тыс. т, урожайность - 13,7 ц/га. С площади 90,6 тыс. га (2%) собрано 472,2 тыс. т кукурузы на зерно. Средняя урожайность составила 52,1 ц/га. Подсолнечник убран с площади 1,1 млн. га (23%). При средней урожайности 16,2 ц/га собрано почти 1,8 млн. т семян масличной. Соя убрана с площади 113,6 тыс. га (8%). Намолот составил 217,6 тыс. т, урожайность - 19,1 ц/га. Кроме того, к указанной дате озимым рапсом в Украине засеяно 538 тыс. га (58%). (АПК-Информ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

**УКРАИНА С НАЧАЛА 2013/14 МГ ЭКСПОРТИРОВАЛА БОЛЕЕ 4,1 МЛН. Т ЗЕРНА**

Украина с начала 2013/14 МГ и по состоянию на 6 сентября экспортировала более 4,1 млн. т зерна, что на 12,9% больше, чем за аналогичный период сезона-2012/13. Об этом сообщает пресс-служба Министерства аграрной политики и продовольствия Украины. В частности, как отмечается в сообщении, за указанный период текущего маркетингового года экспорт пшеницы составил 2,2 млн. т (в т.ч. 1,6 млн. т продовольственной), ячменя - 1,4 млн. т, кукурузы - 0,6 млн. т. Кроме того, согласно данным Минагропрода, Украина поставила на внешние рынки 0,9 млн. т рапса и 0,05 млн. т сои. (АПК-Информ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

**ПРОГНОЗ: К 2025 ГОДУ ПРОИЗВОДСТВО КУКУРУЗЫ В УКРАИНЕ МОЖЕТ УВЕЛИЧИТЬСЯ**

Согласно оценкам аналитиков ИА "АПК-Информ" к 2025 г. валовой сбор кукурузы в Украине может составить 36,8 млн. т, что на 61% больше, рекордного до сегодняшнего дня, урожая 2011 г. (22,3 млн. т) и на 40% превышает показатель, прогнозируемый на 2013 г. (26,2 млн. т). При этом следует отметить, что посевные площади под кукурузой уже практически достигли максимально возможного и целесообразного размера и в дальнейшем их изменение будет незначительным. Кроме того, за счет улучшения агротехнологий и повышения культуры производства, ожидается сокращение гибели посевов и незначительное отличие посевных и уборочных площадей. Согласно оценкам экспертов, к 2025 г. уборка кукурузы будет производиться с площади в 4,9 млн. га. (АПК-Информ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

**КАЗАХСТАН: ТОО "КОКШЕТАУСКИЙ ХЛЕБОЗАВОД" В 2013 ГОДУ ПОВЫСИЛО ЦЕНЫ**

Кокшетауский хлебозавод повысил цены на свою продукцию. "Повышение цен на хлеб связано с тем, что истек срок меморандума, заключенного с Кокшетауским городским акиматом еще в прошлом году. По договоренности акимат дотировал муку, что позволяло сдерживать цены", - пояснили на хлебозаводе.

"Мы получали муку первого сорта по 45 тенге за килограмм, но с конца августа покупаем по рыночной цене - 55 тенге. Естественно, повысилась и отпускная цена. Теперь буханка хлеба стоит 57 тенге (отпускная цена), раньше была 45 тенге. Ржаной хлеб завод отпускает по 45 тенге, крестьянский подовый хлеб - по 65 тенге. Для покупателя хлеб стал дороже еще на 5-10 тенге", - уточнила главный бухгалтер предприятия. Получить комментарии в акимате пока не удалось. (Форбс/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

**КЫРГЫЗСТАН: НА СЕНТЯБРЬ 2013 ГОДА СОБРАНО СВЫШЕ 1 МЛН. Т ЗЕРНА**

По данным на 6 сентября, в Кыргызстане убрано 409,1 тыс. га зерновых культур (82,8%), в т.ч. 281,5 тыс. га пшеницы, 127,6 тыс. га ячменя, сообщила пресс-служба Министерства сельского хозяйства и мелиорации. Средняя урожайность зерновых составляет 25,2 ц/га, в т.ч. пшеницы - 26,3 ц/га, ячменя - 22,8 ц/га. Валовой сбор зерна превышает показатель на аналогичную дату 2012 г. на 338,7 тыс. т и находится на уровне 1,031 млн. т. Пшеницы к отчетной дате намолочено 740,2 тыс. т, ячменя - 291 тыс. т. (АПК-Информ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

**РОССИЯ МОЖЕТ СНИЗИТЬ ЭКСПОРТ ЗЕРНА В 2013 ГОДУ**

Экспорт российского зерна в 2013 г. может снизиться, заявил накануне замминистра сельского хозяйства РФ Александр Петриков на международной конференции "Причерноморское зерно и масличные". "Учитывая прогнозируемое снижение закупок со стороны Египта, бывшего до последнего времени крупнейшим покупателем российского зерна, и увеличение конкуренции со стороны Украины и Казахстана за счет хорошего урожая, возможно уменьшение объемов поставок на основные рынки сбыта российского зерна", - отметил замминистра.

При этом экспортный потенциал России Петриков оценил в 18-20 млн. т при полном обеспечении внутренних потребностей. Прогнозируемый объем урожая Минсельхоз оценивает в 90 млн. т и уровень переходящих остатков на начало сезона в 12,3 млн. т. При этом в России уже собрано 61,7 млн. т зерна, что на 6,7 млн больше, чем за аналогичный период прошлого года. Тем временем прогноз увеличения производства зерна, как в России, так и в мире, создает понижательную динамику цен на внутреннем рынке с начала года, отметил Петриков. "Мы наблюдали снижение цен в европейской части России, а сейчас видим это и в азиатской части", - добавил он. Для проведения зерновых интервенций, которые скомпенсируют избыточное предложение на внутреннем рынке, Минсельхоз путем проведения открытых аукционов намерен обеспечить объем хранения зерна в 10-12 млн. т. По состоянию на 3 сентября уже прошло 7 аукционов, на которых распределены госконтракты по хранению 8 млн. т зерна. Избыточный объем хранения позволит расширить географию интервенций, заключил Петриков. (Крестьянские ведомости/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

## РОССИЯ: ООО "РЕБРИХИНСКИЙ ЗЕРНОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИЙ КОМБИНАТ" ПОДТВЕРДИЛО ЭКОЛОГИЧНОСТЬ ВЫПУСКАЕМОЙ ПРОДУКЦИИ

Ребрихинский зерноперерабатывающий комбинат (Алтайский край) в августе текущего года подтвердил действие экологического сертификата, выданного этому предприятию в 2011 г. Алтайским Региональным центром качества.

Данный документ - официальное подтверждение повышенной экологической безопасности выпускаемой комбинатом муки и крупы манной по сравнению с аналогичной продукцией. Сертификатом отмечена мука пшеничная всех сортов, мука пшеничная цельнозерновая белково-витаминная "Житница" и крупа манная. Ребрихинский зерноперерабатывающий комбинат производит продукцию из сырья, выращенного в экологически чистых районах Алтайского края и не содержащего вредных веществ, что соответствует жестким требованиям экологической безопасности, установленным в России. (РБК/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

## РОССИЯ: В 2013-2014 ГОДАХ В ГОСРЕЗЕРВ БУДЕТ ЗАКУПЛЕНО 4,5 МЛН. Т ЗЕРНА

Минсельхоз РФ объявил о планах закупить в 2013/14 г. 4,5 млн. т зерна на 29 млрд. руб. по 6 тыс. руб. за тонну (\$180) "с целью обновления государственного резерва и поддержки сельхозпроизводителей". "В 2013 г. планируется проведение государственных закупочных интервенций в отношении зерна урожая 2013 г. в объеме до 2 млн. т зерна, в том числе до 1,5 млн. т по 6 тыс. руб. за тонну и 0,5 млн. т по 4 тыс. руб. за тонну, а также в 2014 г. до 3 млн. т по средней цене 6 тыс. руб. за тонну", - сообщает пресс-служба Минсельхоза РФ.

Стоимость закупленного зерна в 2013 г. может составить до 11 млрд. руб. и в 2014 г. - до 18 млрд. руб. Объем закупочных интервенций на рынке зерна РФ в 2013-2014 гг. в отношении зерна урожая этого года может составить до 5 млн. т. При этом в 2014 г. планируется реализация до 500 тыс. т зерна из госфонда, следует из конкурсной документации по отбору госагента для проведения интервенций, размещенной Минсельхозом на сайте госзакупок. Ранее Минсельхоз говорил о возможности закупить в интервенционный фонд в этом сезоне до 6 млн. т зерна. С учетом ранее закупленного зерна (до 900 тыс. т стоимостью до 4 млрд. руб.) общий объем запасов зерна фонда, находящийся на хранении в 2014г., составит до 5,9 млн. т стоимостью до 33 млрд. руб. "При этом в 2014 г. планируется реализация зерна госфонда в объеме до 500 тыс. т по средней цене 6 тыс. руб. за тонну, стоимость которого составит до 3 млрд. руб.", - говорится в сообщении. (Крестьянские ведомости/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

## РОССИЯ: МИНСЕЛЬХОЗУ ПОРУЧЕНО СТИМУЛИРОВАТЬ ПРОИЗВОДСТВО ТВЕРДЫХ СОРТОВ ПШЕНИЦЫ

Премьер-министр РФ Дмитрий Медведев поручил Минсельхозу совместно с участием отраслевых союзов сельхозпроизводителей проработать вопрос о механизмах стимулирования производства твердых сортов пшеницы в РФ, сообщает пресс-служба правительства.

О результатах ведомство должно проинформировать правительство до 30 октября. Такое поручение дано по итогам совещания о полевых работах, которое состоялось 23 августа в поселке Черемушки Курской области. Вместе с этим Минсельхозу, Россельхозакадемии, Минэкономразвития и Минфину необходимо рассмотреть вопрос о привлечении инвестиций на реализацию проектов по строительству и реконструкции семенных заводов и комплексов по подготовке семян, в том числе на основе механизмов частно-государственного партнерства, и доложить о результатах до 15 октября. Региональным властям в свою очередь рекомендовано проработать с зональными научно-исследовательскими институтами вопрос о потребности сельхозпроизводителей в элитных семенах сельскохозяйственных культур на 2014-2016 гг. (Крестьянские ведомости/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

## Цены

### РОССИЯ: РАЗРЫВ В ЦЕНАХ НА ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЕ И ФУРАЖНОЕ ЗЕРНО УВЕЛИЧИВАЕТСЯ

Разрыв в ценах на продовольственное и фуражное зерно продолжает увеличиваться на российском рынке, следует из материалов Национального союза зернопроизводителей (НСЗ). В Центральном федеральном округе продовольственная пшеница подорожала на 50-100 руб. за тонну, а фуражная пшеница и фуражный ячмень, наоборот, подешевели на 50-100 руб.

Более всего снизились цены на кукурузу, на 1,4 тыс. руб., уборка которой началась в регионе. В южных регионах стоимость пшеницы 3-го класса не изменилась, при этом наблюдалось снижение цены на пшеницу 4-го и 5-го классов в среднем на 50-100 руб. за тонну. Фуражный ячмень подешевел на 200 руб., кукуруза - на 300 руб. В Приволжье и на Урале отмечается повышение стоимости пшеницы 3-го класса в среднем на 100 руб., фуражная пшеница и фуражный ячмень подешевели на 50-200 руб., а кукуруза - на 1,1 тыс. руб. В Сибири цены зерновых культур продолжили снижение - в пределах 50-250 руб. за тонну. По данным НСЗ, средняя цена на пшеницу 3-го класса в РФ находится в диапазоне 5,1-8,0 тыс. руб. за тонну, на пшеницу 4-го класса - 5,0-7,9 тыс. руб., на пшеницу 5-го класса - 4,9-6,9 тыс. руб., на рожь - 3,4-5,2 тыс. руб., на фуражный ячмень - 4,5-6,8 тыс. руб., на кукурузу - 5,2-7,1 тыс. руб. за тонну. (Агро Перспектива/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

## Анализ

### РОССИЯ: РЫНОК ЗЕРНОВЫХ, 2013 ГОД

Сбор урожая зерновых в этом сезоне привел к вполне комфортной конъюнктуре рынка: свести концы удастся всем - экспортерам, животноводам, аграриям. Но для развития отрасли этого недостаточно.

Недавно Минсельхоз снизил прогноз на нынешний урожай зерновых с 95 млн. т до 90 млн. т. Погода вносит свои коррективы: где-то выдался засушливый июнь, где-то затяжные дожди в июле, и в итоге общая картина стала чуть менее радужной. Впрочем, в Сибири уборка только началась, и если погода будет благоприятной, то там можно ожидать рекордного урожая, несмотря на то что сев в этом сезоне запоздал в регионе на две недели.

Впрочем, рекорды зернопроизводителям не нужны - даже неплохие виды на урожай довольно сильно, почти в два раза, обвалили цены в начале сезона. Сейчас цены стабилизировались: 1 т пшеницы 3-го кл. стоит около 6700 руб. (на юге выше, в центре ниже), а в последнее время даже наметился рост на 100-150 руб. Такая цена довольно комфортна для рынка - она обеспечивает нормальный экспортный спрос, поскольку соответствует среднему мировому уровню, и устраивает животноводов, чуть меньше - зернопроизводителей, у которых в этом сезоне при растущих издержках сократилась господдержка. В Зерновом союзе считают, что сегодняшняя доходность в производ-

стве зерна вряд ли может служить большим стимулом для развития отрасли. Многое, конечно, зависит от компетенции управляющих и условий в каждом конкретном хозяйстве, но в целом прорыва ждать не приходится.

Снижение официального прогноза по сборам урожая рынок практически не заметил, поскольку эксперты и аналитики и ранее предрекали всего 90-91 млн. т. По мнению Андрея Сизова, исполнительного директора центра "СовЭкон", речь и вовсе о 86 млн. т, не выше. "Мы с марта весьма консервативно оценивали новый урожай - состояние озимых было не самое хорошее, затем добавились проблемы с яровыми, в первую очередь в Поволжье. К тому же среднее качество зерна этого урожая хуже прошлогоднего по показателям клейковины, протеину и натурному весу", - говорит Сизов.

Впрочем, даже самый минимальный прогноз значительно превышает сборы прошлого года в 70,9 млн. т. Прогнозы мирового урожая зерновых также выше прошлогодних, а значит, сумасшедшего роста цен до 12-13 тыс./т пшеницы, как прошлой зимой, в этом году не будет. Животноводы могут слегка расслабиться. К тому же структура нынешнего урожая также в их пользу: низкое качество зерна означает, что на рынке будет больше фуража, который дешевле продовольственной пшеницы на 400-500 руб. Ожидается очередной рекордный урожай кукурузы - около 10 млн. т (в прошлом году - 8,2 млн. т). Эта культура становится все популярнее среди производителей, поскольку рентабельнее пшеницы, имеет неплохой внутренний рынок на фоне развивающегося птицеводства и экспортный спрос в объеме около 3 млн. т (в прошлом году). Также в этом сезоне прогнозируются более высокие по сравнению с прошлым годом сборы ячменя, рапса, сои.

Неплохие виды на урожай привели к резкому падению цены на пшеницу в начале сезона - если зимой 1 т стоила 12-13 тыс. руб., то в июне - уже 6,3 тыс. руб. Впрочем, очень хороший экспортный спрос (нынешний июль оказался рекордным за последние годы по объемам вывоза зерна - 2,5 млн. т) вызвал даже небольшой рост цен, особенно в южных регионах, где 1 т пшеницы 3-го класса может стоить больше 7 тыс. руб.

В дальнейшем на цены могут повлиять разные факторы. С одной стороны, отмечает "СовЭкон", в этом году в России рекордно низкие переходящие запасы, из-за чего цены могут вырасти, с другой - в Сибири можно ожидать рекордных сборов, если повезет с погодой, что приведет к понижению цен. К тому же ценовой тренд во всем мире все еще направлен вниз из-за ожидающегося рекордного мирового урожая пшеницы. Правда, и потребление прогнозируется рекордное, и, возможно, в итоге мировые цены будут расти.

В целом же весьма вероятно, что российский рынок пшеницы на европейской части уже прошел ценовой сезонный минимум.

В этом году серьезным игроком на рынке покупателей пшеницы впервые стал Китай (ранее он закупал только кукурузу, все остальное выращивал сам). Этот новый рынок, став ведущим импортером в Евразии, сегодня поглощает значительные объемы фуражного зерна. К сожалению, российское зерно пока не имеет доступа к китайскому рынку, хотя по логистике российская территория предпочтительнее основных поставщиков Китая - Америки и Австралии. "Освоением китайского зернового рынка должны заниматься первые лица государства, как в США, - отмечает Владимир Петриченко, директор компании ProZerno. - Это государственная политика с большим комплексом мер по продвижению национальных продуктов, иначе на новый большой рынок не выйти".

При сложившейся неплохой конъюнктуре рынка аналитики тем не менее очень осторожно высказываются о перспективах отрасли. Крайне низкий технологический уровень зернового производства приводит к неважным показателям средней урожайности и в итоге к высокой себестоимости продукции, что негативно влияет на доходность. "При сложившихся издержках и сокращении поддержки сельхозпроизводителей сегодня для обеспечения хорошей доходности нужна цена около 8 тыс. руб./т хотя бы в течение двух лет, - говорит Александр Корбут, вице-президент Зернового союза. - Тогда доходность достигнет той планки, что позволит вкладывать в технику, семена, удобрения, развитие технологий. Конечно, все зависит от условий в конкретном хозяйстве, но есть много примеров, где себестоимость в этом году всего около 6 тыс./т, а значит, цена в 6700-7000 руб. не позволит таким хозяйствам развиваться и выйти из затянувшегося кризиса". В Тульской области затяжные июльские дожди привели к потере до 40% урожая и, как следствие, значительному росту себестоимости. "При сложившейся сейчас в регионе цене 6050 руб./т заработать в этом сезоне не удастся, - говорит Александр Попов, управляющий тульской компании "Заря". - Весной мы планировали вложить полученные доходы от нового урожая в строительство элеватора".

Одной из главных проблем отрасли в Зерновом союзе считают закредитованность сельхозорганизаций. "Объем задолженностей сельхозорганизаций банкам сегодня практически равен годовому объему производства, - отмечает Александр Корбут. - Это слишком много и плохо влияет на рентабельность сельхозпроизводства, на доступность и стоимость финансовых ресурсов для отрасли. А без финансов нельзя ждать развития технологий, улучшения показателей урожайности, повышения рентабельности и производства в целом".

Таким образом, несмотря на сложившуюся неплохую конъюнктуру зернового рынка, о серьезном развитии и прогрессе в отрасли в дальнейшем говорить пока не приходится. В ней накопилось слишком много системных проблем, которые трудно решать, используя лишь рыночные инструменты и возможности. Зрелой и прогнозируемой государственной политики по развитию сельского хозяйства аграрии пока не видят. За сезон был лишь один положительный посыл - когда правительство не стало ограничивать экспорт зерновых, хотя решение об этом обсуждалось всерьез. Материальная поддержка в этом году после перехода на механизм погектарных субсидий сократилась. Накопились огромные задержки по выплатам государством субсидий на кредитную ставку по разным программам развития разных сельхозотраслей (только по субсидированным инвестиционным кредитам в сельском хозяйстве долг государства к началу 2013 г. составил свыше 12 млрд. руб.). Все это - негативные послы, которые получают инвесторы и банки.

Оставляя ситуацию в нынешнем виде, уповая на то, что рынок все расставит по местам, страна еще долго будет находиться примерно на том же уровне при условии хорошей погоды. Успешные производители, которых, по оценкам экспертов, не больше 20% в экспортоориентированных южных регионах, смогут постепенно развиваться, улучшая экономические показатели. Остальные будут с трудом сводить концы с концами, не имея ни малейшего запаса прочности на случай неблагоприятной погоды. Очередная серьезная засуха или затяжные ливни потребуют срочных бюджетных вливаний для латания дыр и элементарного выживания. (Эксперт/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

### **МИРОВОЙ РЫНОК: МАКЕДОНИЯ И КОСОВО РАЗВЯЗАЛИ ТОРГОВУЮ ВОЙНУ ИЗ-ЗА ПРЕТЕНЗИЙ ПО МУКЕ**

Власти края Косово ввели полный запрет на импорт продукции из Македонии, заявила в Приштине вице-премьер косовских властей и министр торговли Мимоза Кусари. Албанские власти Косово в одностороннем порядке провозгласили независимость от Сербии в феврале 2008 г. Македония признала независимость Косово в октябре 2008 г.

Поводом для начала торгового конфликта между Косово и Македонией стало решение Скопье с 1 июля ввести запретительные меры на импорт в страну пшеницы и муки в целях поддержки своих производителей. После переговоров с зарубежными партнерами Македония пообещала снять ограничения в сентябре. В результате 2 сентября был разрешен импорт зерна, а в отношении муки запретительные меры остались в силе.

Власти в Приштине заявили недовольство таким решением соседей и в качестве контрмеры 4 сентября ввели эмбарго на импорт муки, зерна и других македонских сельхозпродуктов, а также алкоголя, табака и сигарет. В ответ Скопье в ночь на 8 сентября в одностороннем порядке ввел для косоваров новые пошлины: физическим лицам с паспортами Косово въезд в Македонию стал стоить 2 евро, въезд легкового автомобиля - 5 евро, въезд автобуса или большегрузного автомобиля - 10 евро. Такие налоги привели к массовому недовольству граждан и образованию длинных очередей на границе Македонии с Косово, а албанские власти самопровозглашенного государства решились на полный запрет импорта из Македонии. Местные наблюдатели высказывают недоумение этим конфликтом, предполагая, что обострение может быть выгодно косовским политикам в преддверии выборов в крае 3 ноября. При этом от торговой войны больше пострадают македонские производители, получающие значительный доход от поставок в Косово. За первые семь месяцев текущего года Македония вывезла в Косово товаров на 120 млн. евро, тогда как косовской продукции в Македонию было поставлено всего на 12,5 млн. евро. (Новости/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

### **МИРОВОЙ РЫНОК: ИНДОНЕЗИЯ ЗАИНТЕРЕСОВАНА В ПОКУПКЕ КАЗАХСТАНСКОЙ ПШЕНИЦЫ**

Индонезия проявляет большой интерес к импорту казахстанской пшеницы, сообщил вице-министр экономики и бюджетного планирования Тимур Жаксылыков. "Мы, во-первых, предлагаем продукцию нефтегазовой отрасли - это продукция нефтепереработки и сырая нефть. Кроме того, есть большой интерес к поставкам пшеницы. Понятно, что есть много проблем с логистикой: надо детально просчитать, каким образом маршрут будет выстроен, и как можно будет с минимальными издержками ее доставлять", - сказал он. По его словам, соответствующая работа по проработке маршрутов по экспорту казахстанской пшеницы в Индонезию уже началась.

Т. Жаксылыков сообщил, что в текущем году наблюдается существенный рост взаимного товарооборота. "За первое полугодие этого года произошел значительный рост внешнеторгового оборота. Мы считаем, что это произошло за счет роста поставок в сфере нефтегазовой продукции на рынок Индонезии. В прошлом году товарооборот у нас был примерно \$65 млн., за это полугодие \$150 млн., по нашим данным. Если эта тенденция продлится, то выйдем на \$250 млн.", - сказал он. Между тем, уточнил вице-министр, казахстанский экспорт в Индонезию составил \$129,2 млн., увеличившись в 6,2 раза по сравнению с первым полугодием прошлого года, а импорт - \$21,3 млн. с ростом на 16,4%. (Форбс/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

### **ПРОГНОЗ: МИРОВОЕ ПРОИЗВОДСТВО ЗЕРНОВЫХ В 2013/14 МГ ВОЗРАСТЕТ**

По информации официальных источников, аналитики IGC ожидают роста мирового производства зерновых в 2013/14 МГ на уровне 9 млн. т - до 1,93 млрд. т против 1,78 млрд. т в сезоне-2012/13. Достичь указанного показателя станет возможно за счет увеличения посевных площадей и более высокой урожайности отмеченной продукции.

В частности, аналитики IGC ожидают увеличения мирового производства кукурузы в 2013/14 МГ до 945 млн. т по сравнению с 860 млн. т в предыдущем сезоне, а объем переходящих запасов зерновой на уровне 150 млн. т против 121 млн. т в 2012/13 МГ. Мировое производство пшеницы в будущем сезоне, по оценке IGC, также может возрасти - до 691 млн. т против 653,6 млн. т в 2012/13 МГ, при этом переходящие запасы зерновой увеличатся до 176 млн. т против 174 млн. т в прошлом сезоне. (АПК-Информ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

### **ПРОГНОЗ: В ГЕРМАНИИ УРОЖАЙ ЗЕРНОВЫХ В 2013 ГОДУ УВЕЛИЧИТСЯ**

Эксперты минсельхоза Германии в своем последнем отчете прогнозируют увеличение валового сбора зерновых культур в стране в 2013 г. до 47,1 млн. т, что на 1,8 млн. т больше, чем было собрано годом ранее, а также на 4% превышает среднегодовой показатель за последние 5 лет.

В частности, производство пшеницы в стране в 2013 г. может возрасти на 7,32% - до 24,9 млн. т против 23,2 млн. т, прогнозируемых месяцем ранее, и 22,4 млн. т по итогам 2012 г. Валовой сбор кукурузы в Германии в 2013 г. может сократиться на 1,5 млн. т по сравнению с прошлогодним результатом - до 3,99 млн. т. Согласно последнему отчету аналитиков IGC, урожай зерновых в Германии в сезоне-2013/14 составит 45 млн. т против 44,7 млн. т, собранных в 2012/13 МГ. (АПК-Информ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

### **ПРОГНОЗ: КАНАДА В 2013/14 МГ УВЕЛИЧИТ ОБЪЕМЫ ПРОИЗВОДСТВА ЗЕРНОВЫХ**

Согласно последнему отчету аналитиков StatCanada, в 2013/14 МГ урожай зерновых в Канаде возрастет на 8,7% по сравнению с показателем предыдущего сезона - до 56 млн. т. Как отмечают эксперты, достичь указанного роста удастся, прежде всего, за счет расширения посевных площадей под основными культурами. Кроме того, улучшение урожайности зерновых также будет способствовать повышению валового сбора.

В частности, урожай мягкой пшеницы в текущем сезоне ожидается на уровне 24,4 млн. т против 22,58 млн. т, собранных в 2012/13 МГ. При этом объем поставок зерновой на внешние рынки возрастет до 14,7 (14,5) млн. т, тогда как импорт составит 40 (35) тыс. т. Что касается пшеницы дурум, то ее производство в отчетный период может достигнуть 4,8 (4,63) млн. т. Экспорт зерновой может сократиться до 4,1 (4,2) млн. т, тогда как объем поставок на внутренний рынок страны составит 30 (40) тыс. т. Объем производства ячменя в Канаде в текущем сезоне ожидается на уровне 8,55 (8,12) млн. т. При этом экспорт зерновой может сократиться до 2,1 (2,3) млн. т, тогда как импорт останется на прежнем уровне (15 тыс. т). (АПК-Информ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

### ФРАНЦИЯ: ХРУСТЯЩИЙ БАГЕТ ОСТАНЕТСЯ В ПРОШЛОМ

Парижский журналист Анри Самуэль предупреждает об угрозе, нависшей над одним из кулинарных символов Франции - хрустящим багетом. Вкусы французов в последнее время так сильно изменились, что подавляющее большинство предпочитает слегка недоготовленные багеты с мягкой корочкой и плотным мякишем.

А так как спрос рождает предложение, многие пекари отказались от традиционных норм выпечки багетов и готовят вместо них бледные булки. Во Франции существуют строгие нормы относительно состава багетов, но в правилах не указывается время выпечки. Для получения хрустящей корочки румяного цвета необходимо выпекать багет 20-25 минут, но сегодня лишь пятая часть пекарей следует этому неписанному правилу. В Париже уже проходило несколько демонстраций, призывающих сохранить традиционный рецепт багета. (Кедем/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

### Статистика

#### ФРАНЦИЯ: В 2012/13 МГ ЭКСПОРТ ОСНОВНЫХ ЗЕРНОВЫХ УВЕЛИЧИЛСЯ

По информации минсельхоза Франции, в 2012/13 МГ страна поставила на внешние рынки 17,1 тыс. т пшеницы, что несколько превышает результат прошлого года (16 млн. т). Стоит отметить, что основной рост данного показателя был обеспечен за счет стран, не входящих в состав ЕС, в направлении которых было отгружено 9,9 млн. т указанной зерновой против 8,5 млн. т годом ранее.

В свою очередь, в ЕС было поставлено 7,2 (7,5) млн. т французской пшеницы. В частности, Бельгия импортировала 1,8 (1,9) млн. т французской пшеницы, Нидерланды - 1,6 (1,7) млн. т, Италия - 1,1 (1,5) млн. т, Испания - 0,88 (0,79) млн. т и Португалия - 0,59 (0,6) млн. т. Отгрузки французского ячменя в прошедшем сезоне также возросли до 6 (4,3) млн. т, из которых в страны ЕС было поставлено 4,2 (3,5) млн. т. В частности, Бельгия импортировала 1,5 (1,2) млн. т французской зерновой, Нидерланды - 0,99 (1) млн. т, Германия - 0,78 (0,62) млн. т, Италия - 304 (299) тыс. т и Испания - 250 (113) тыс. т. Что касается кукурузы, то ее экспорт из Франции в 2012/13 МГ также несколько возрос - до 6,4 (6,3) млн. т. Практически весь объем зерновой был предназначен для стран ЕС - 5,9 (6,3) млн. т. В частности, в Испанию было поставлено 1,7 (2,2) млн. т кукурузы, в Нидерланды - 1,4 (1,6) млн. т, в Бельгию - 0,78 (0,74) млн. т, в Германию - 0,63 (0,53) млн. т, в Великобританию - 0,59 (0,5) млн. т, в Италию - 400 (212) тыс. т. (АПК-Информ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

Читайте также в «Пищепроме Украины» на эту тему – <http://ukrprod.dp.ua/>

### ЧАЙ И КОФЕ

#### УКРАИНА: ГОСВЕТСЛУЖБА ПРЕДЛАГАЕТ ОТКАЗАТЬСЯ ОТ ФИТОСАНИТАРНОГО КОНТРОЛЯ ВВОЗА ИЛИ ВЫВОЗА КОФЕ

Государственная ветеринарная и фитосанитарная служба предлагает отказаться от фитосанитарного контроля ввоза или вывоза кофе (кроме нежареного). Об этом речь идет в проекте постановления Кабинета министров о внесении изменений в приложение к постановлению Кабинета министров Украины №1031 от 05.10.2011 г.

Согласно постановлению, для нежареного кофе предполагается не только сохранить существующий контроль ввоза/вывоза, но и ввести его в виде предварительного документального контроля для транзита этого продукта. Помимо этого, ведомство предлагает отказаться от фитосанитарного контроля чая, если он расфасован в вакуумную или металлическую упаковку. (АПК-Информ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

#### МИРОВОЙ РЫНОК: КРИЗИС В ЕГИПТЕ ОБРУШИЛ ЦЕНЫ НА ЧАЙ

Цены на чай, который имеет решающее значение для нескольких восточноафриканских стран, на самом низком уровне за последние три года. Они ниже прошлогодних примерно на треть: причины такого падения - сокращение спроса со стороны Египта (пятый по величине мировой импортер чая) и восстановление глобального производства после нескольких лет неурожая.

Крупнейшие в мире экспортеры черного чая - Кения, Шри-Ланка и Индия. Оптовая цена кенийского чая среднего качества Речное Fanning 1 упала до \$2,64 за килограмм (-34% к прошлому году), это самый низкий показатель с 2010 г. По словам трейдеров, цены могут упасть еще больше, если продажи в Египте продолжат снижаться из-за кризиса. "Мы не видим причин для оптимизма", - написала в отчете нидерландская Van Rees, специализирующаяся на продажах чая. Крупнейший в мире производитель чая Mcleod Russel, базирующийся в Индии, сообщил инвесторам в последнем отчете: рост производства и меньшие закупки из Египта негативно влияют на цены.

Рекордная цена на уровне \$4 за килограмм чая среднего качества установилась в 2009 г., когда засуха в ключевых странах-экспортерах значительно уменьшила поставки. Чай не торгуется на фьючерсной бирже, бизнес основан на контрактах, заключаемых на аукционах. Глобальные эталонные цены устанавливаются на еженедельном аукционе в кенийском порту Момбаса. Чайная индустрия - один из основных источников дохода Кении и ежегодно приносит стране примерно \$1 млрд. За первые пять месяцев текущего года Кения собрала крупнейший урожай за последние 10 лет - примерно 194900 т, это на 52% больше, чем в прошлом году. В Шри-Ланке производство достигло пятилетнего максимума. Но другие страны с высоким уровнем потребления чая, например, Великобритания, вряд ли смогут извлечь выгоду, так как египетский кризис обрушил цены на чай среднего и низкого качества. Стоимость черного чая Best Broken Речное 1 пострадала гораздо меньше, говорят трейдеры. (Крестьянские ведомости/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

**Статистика****ИНДОНЕЗИЯ: В АВГУСТЕ 2013 ГОДА ЭКСПОРТ КОФЕ СОКРАТИЛСЯ**

В августе поставки кофе из индонезийской провинции Южная Суматра, главного региона-производителя, снизились максимально за последние два месяца. Торговля замедлилась по причине праздника Айт. Экспорт ароматных зерен и растворимого кофе снизился на 42% до 32263 т в прошлом месяце по сравнению с 55709 т, отгруженных за границу в июле. Это был максимальный объем продаж за последние 4 года. По оценкам специалистов, это самое резкое снижение, начиная с июня. В августе 2012 г. объем экспорта кофе составил 23246 т.

Кофе сорта "Робуста" подорожал на 4,4% на торгах в Лондоне по сравнению с минимальной ценовой отметкой за последние 32 месяца, которой котировки достигли в июне. Вьетнамские фермеры сократили объем продаж с целью повышения цен на продукт. Запасы, сертифицированные биржей NYSE Liffe, сократятся на 34% до 52000 т к концу 2013 г. Это самый низкий показатель с 2000 г. Причиной этого стали дожди в Индонезии, а также снижение поставок из Вьетнама. Из-за праздника Айт, начавшего 8 августа и длившегося неделю, произошли задержки в поставках кофейных зерен, предназначенных на экспорт. За первые восемь месяцев, по август включительно, поставки выросли на 80% до 181999 т. Фермеры собрали уже 85% кофейных зерен в провинции Лампунг. На долю провинции Южная Суматра обычно приходится 75% от общего объема поставок из Индонезии. (Казах-зерно/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

Читайте также в «Пищепроме Украины» на эту тему – <http://ukrprod.dp.ua/>

**ИНФОРМАЦИЯ ДЛЯ МАРКЕТОЛОГОВ****ЦИФРЫ И ФАКТЫ****УКРАИНА: НЕОБХОДИМО РАЗРАБОТАТЬ ЭФФЕКТИВНОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО, РЕГУЛИРУЮЩЕЕ ОБОРОТ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ В ПРОДУКТАХ ПИТАНИЯ ПИЩЕВЫХ ДОБАВОК**

Украине необходимо разработать эффективное законодательство, регулирующее оборот и использование в продуктах питания пищевых добавок, значительно ужесточив требования к ним. Такое мнение высказал управляющий партнер аналитической группы Da Vinci AG Андрей Колпаков. "Законодательство в данной сфере абсолютно не сформировано, и Украине крайне необходимо, чтобы сохранить конкурентоспособность, чтобы сохранить здоровье граждан, значительно ужесточить нормы, как это сейчас происходит во всем мире", - сказал А.Колпаков.

По его словам, сегодня в стране действует весьма либеральное законодательство по отношению к использованию пищевых добавок, в частности подсластителей. Однако, как утверждает эксперт, даже оно не выполняется, а государственный контроль в этой сфере ведется неэффективно. К примеру, в стране официально разрешено использование 13 добавок-подсластителей, однако реально на рынке используется около 20.

Кроме того, по словам А.Колпакова, в Украине нормы содержания пищевых добавок-подсластителей в продуктах питания регламентируются только в некоторых случаях, в то время как в США, ЕС и странах арабского мира их использование либо строго ограничено, либо запрещено вовсе. Поэтому эксперт считает, что отечественным законодателям при участии медицинских экспертов необходимо немедленно приступить к разработке закона "О пищевых добавках", в котором будут учтены все мировые тенденции в этой сфере. В то же время эксперт указывает на необходимость ужесточения санкций по отношению к импортерам и продавцам официально не разрешенных в стране пищевых добавок и ограничения использования подсластителей в продуктах питания. (МинПром/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

**УКРАИНА: АГРОХОЛДИНГ "УКРЛЭНДФАРМИНГ" ПОКУПАЕТ АКТИВЫ "ВАЛИНОР" И ЕЩЕ ОКОЛО 20 АГРОПРЕДПРИЯТИЙ**

"Укрлэндфарминг", крупнейший агрохолдинг Украины по размерам земельного банка, увеличивает земельный банк с 532 тыс. га до примерно 670 тыс. га за счет покупки украинских активов агрохолдинга "Валинор" и еще около 20 других агропредприятий, сообщил агентству "Интерфакс-Украина" глава совета директоров и владелец компании Олег Бахматюк. "Наиболее крупный покупаемый актив - "Валинор", плюс небольшие активы в различных областях", - сказал он агентству "Интерфакс-Украина", комментируя сообщение Антимонопольного комитета Украины (АМКУ) о выдаче разрешения "Укрлэндфармингу" на покупку этих предприятий.

О. Бахматюк добавил, что сделка по приобретению "Валинора" будет закрыта в самое ближайшее время, так как все условия были согласованы, все необходимые шаги предприняты и необходимо было лишь разрешение АМКУ. По его словам, земельный банк этого холдинга органично дополнит имеющийся у "Укрлэндфарминга" и на 70% расположен в зоне нерискового земледелия, что позволит компании достичь ранее поставленной цели по увеличению сбора сельхозкультур до 3 млн. т в год с упором на кукурузу. Говоря о других приобретаемых отдельных сельхозпредприятиях и мини-агрохолдингах, О. Бахматюк подтвердил, что ряд из них занимается животноводством, в частности разведением крупного рогатого скота. В этой связи он напомнил, что стадо КРС "Укрлэндфарминга" насчитывает 70 тыс. голов, в том числе молочное на 25 тыс. голов является крупнейшим в Украине. "Но в основном покупали из-за земельного банка", - добавил глава совета директоров крупнейшего украинского агрохолдинга. Он также подчеркнул, что средства на покупку активов "Валинора" и других агропредприятий были зарезервированы. (АПК-Информ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

**УКРАИНА: В КРЫМУ ЦЕНЫ НА ПРОДУКТЫ НЕ ВЫРАСТУТ**

В Крыму не будут расти цены на продукты питания, считает министр аграрной политики и продовольствия АРК Николай Полюшкин. По его словам, оснований для этого нет.

"Сегодня "Крымхлеб" закупает зерно на внебиржевом рынке, и оно получается дешевле, чем закупка в Аграрном фонде. Это исключает повышения цен на хлеб. Цены на фрукты и овощи также должны остаться без изменений", - сказал Полюшкин на пресс-конференции. Он отметил, что ожидается рекордный урожай овощей и фруктов. (АПК-Информ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

## **УКРАИНА: ВЕРХОВНАЯ РАДА ПРИНЯЛА ЗАКОН О ПРОИЗВОДСТВЕ И ОБОРОТЕ ОРГАНИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ**

Верховная Рада Украины приняла Закон "О производстве и обороте органической сельскохозяйственной продукции и сырья" с учетом предложений Президента Украины (проект № 0979). Проект был зарегистрирован в январе 2012 г. под номером 9707 и принят парламентом в сентябре 2012 г. Через месяц Президент ветоировал данный Закон. Народные депутаты, в частности, поддержали предложения Президента Украины дополнить Закон следующими определениями: орган по оценке соответствия производства органической продукции (сырья) - предприятие, учреждение, организация или их подразделение, которые назначены в определенном законодательством порядке и осуществляющие деятельность по оценке и подтверждению соответствия производства органической продукции (сырья); подтверждение соответствия производства органической продукции (сырья) - выдача сертификата соответствия на основе решения, принимаемого после проведения соответствующих процедур оценки соответствия, в том числе оценки, доказавших исполнение установленных требований.

ВР также одобрила предложение Президента определить в Законе, что центральный орган исполнительной власти, реализующий госполитику в области оценки соответствия, назначает органы по оценке соответствия производства органической продукции (сырья), организует подготовку и аттестацию auditors по сертификации, организует надзор за проведением работ по оценке соответствия назначенными органами по оценке соответствия и осуществляет другие полномочия, предусмотренные Законом "О подтверждении соответствия".

Согласно тексту проекта с предложениями Президента осуществлять производство органической продукции (сырья) имеет право физическое или юридическое лицо любой организационно-правовой формы и любой формы собственности, которая прошла оценку соответствия производства органической продукции (сырья), получила сертификат соответствия и включена в Реестр производителей органической продукции.

При производстве органической продукции и / или сырья используются методы, которые, в частности, исключают использование ГМО, производных ГМО и продуктов, произведенных из ГМО, как пищевых продуктов, кормов, технологических добавок, препаратов защиты растений и улучшения почвы, удобрений, семян, вегетативного происхождения посадочного материала, микроорганизмов и животных. Реализация органической продукции разрешается только при наличии сертификата соответствия. Сертификат выдается в случае, если переработанная сельскохозяйственная продукция была полностью изготовлена в соответствии с требованиями Закона и не менее 95 % ее ингредиентов являются органическими. Оценка соответствия производства органической продукции (сырья) производится органом по оценке соответствия производства органической продукции (сырья). Аудитором по сертификации может быть физлицо, имеющее высшее образование и опыт работы в аграрной сфере не менее 2 лет, специальные знания в сфере производства органической продукции. Для осуществления оценки привлекаются только аттестованные аудиторы по сертификации. Законом также предусмотрена возможность получения господдержки в соответствии с Законом о господдержке сельского хозяйства. ([Лига/Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

### **УКРАИНА: В КООПЕРАТИВАХ ЗАКУПОЧНАЯ ЦЕНА НА ПРОДУКЦИЮ АГРАРИЕВ ВЫРАСТЕТ**

В кооперативах закупочная цена на украинскую сельхозпродукцию вырастет на 30%. Об этом заявил министр аграрной политики и продовольствия Украины Николай Присяжнюк, сообщает пресс-служба Минагропрода.

"Мы уже создали оптовые рынки в тех регионах, которые имеют высокий потребительский потенциал. Теперь будем предоставлять кооперативам в сельской местности в лизинг автолавок, которые смогут вывозить молоко, овощи, рыбу на те точки, о которых есть договоренности с мэрами городов, и продавать их самостоятельно. Такой пилотный проект уже доказал успешность в Волынской области", - отметил он. При этом, как отметил министр, реализовывалась сельскохозяйственная продукция потребителям на 15-20% дешевле, чем в торговых сетях. "Эффект очевиден - в цепи сбыта не стало посредников. Прибыль получает только сельхозпроизводитель - участник заготовительного кооператива", - подытожил Н. Присяжнюк. ([АПК-Информ/Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

### **УКРАИНА: АГРАРИИ В 2013 ГОДУ ПОСТАВЯТ НЕСКОЛЬКО ИСТОРИЧЕСКИХ РЕКОРДОВ**

В противовес прошлогоднему урожаю, сильно подпорченному засухой, в 2013-м аграрная отрасль показывает выдающиеся результаты. Министерство аграрной политики и продовольствия прогнозирует урожай зерна на уровне 57,1 млн. т - это исторический максимум, он на 0,4 млн. т превышает предыдущий рекорд 2011-го. По сравнению с прошлым сезоном, будет собрано на 24% больше зерновых.

По итогам уборки более 90% площадей есть все основания ожидать, что прогноз Минагропрода сбудется. Ранних зерновых было собрано около 33 млн. т. "Уборка кукурузы только начинается, но поскольку все условия для вызревания были благополучными, можно смело рассчитывать на рекордный показатель в 24,5-25,0 млн. т", - говорит начальник агрометеорологического отдела Украинского гидрометцентра Татьяна Адаменко. Столь же высокие результаты достигнуты и по масличным культурам - их общий сбор, по оценке генерального директора ассоциации "Укролияпром" Степана Капшука, достигнет 15 млн. т, из них подсолнечника - беспрецедентные 9 млн. т. Как правило, после благополучных сезонов показатели урожая продают. Но 2014 г. может стать исключением. По состоянию на 27 августа сельскохозяйственные предприятия посеяли около 300000 га озимых культур. "Условия для осенней посевной близки к идеальным", - констатирует Адаменко. ([Минпром/Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

### **УКРАИНА: АЗАРОВ ПООБЕЩАЛ, ЧТО УКРАИНЦЫ БУДУТ ОБЕСПЕЧЕНЫ ДОСТУПНЫМИ ПРОДУКТАМИ ПИТАНИЯ**

Украинцы будут обеспечены доступными продуктами питания. Об этом премьер-министр Н. Азаров заявил 4 сентября во время заседания правительства. "Хочу обратить внимание на очень важный аспект - обеспечение нашего населения качественными, а главное - доступными и дешевыми продуктами питания", - сказал Н. Азаров. Он подчеркнул, что этому будет способствовать проведение ярмарок. "У нас уже наработан очень неплохой опыт работы в этом направлении. С начала 2013 г. в Украине проведено 45961 ярмарка с участием сельскохозяйственных товаропроизводителей, кооперативов и личных фермерских хозяйств, - отметил глава Кабмина. - Поручаю Министерству аграрной политики и продовольствия совместно с местными администрациями составить график проведения таких мероприятий до конца года". Премьер также настоял на том, чтобы ярмарки проходили в украинских городах еженедельно. Азаров обратил внимание представителей региональных администраций на обеспечение надлежащего санитарного состояния и удобных условий как для продавцов, так и для покупателей. Кроме того, по словам главы правительства, хороший урожай 2013 г., активное развитие фермерских хозяйств и создание современных овощехранилищ дают все основания для стабилизации цен почти на всю сельхозпродукцию. ([АПК-Информ/Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

**УКРАИНА: ГРУППА КОМПАНИЙ "ОВОСТАР ЮНИОН"  
В I ПОЛУГОДИИ 2013 ГОДА СОКРАТИЛА ЧИСТУЮ ПРИБЫЛЬ**

Группа компаний "Овостар Юнион", один из ведущих производителей яиц и яичных продуктов в Украине, в январе-июне 2013 г. сократила чистую прибыль на 44% по сравнению с аналогичным периодом 2012 г. - до \$6,74 млн. Согласно финансовому отчету группы, ее выручка за этот период составила \$33,1 млн., увеличившись по отношению к первому полугодю 2012 г. на 19%.

Валовая прибыль компании сократилась на 22% - до \$10,63 млн., операционная - на 41,7%, до \$6,84 млн. В пресс-релизе отмечается, что рост выручки ей обеспечило увеличение продаж во всех сегментах деятельности. В частности, выручка от продажи яиц за отчетный период увеличилась на 5,3% - до \$20,56 млн., яичных продуктов - на 60,4%, до \$10 млн., подсолнечного масла - на 24,8%, до \$ 2,53 млн. (АПК-Информ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

## **Статистика**

### **УКРАИНА: С НАЧАЛА 2013 ГОДА ЭКСПОРТ ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ ВЫРОС**

С начала 2013 г. Украина нарастила экспорт готовой сельхозпродукции и продуктов питания на 35%. Об этом заявил министр аграрной политики и продовольствия Украины Николай Присяжнюк, сообщает пресс-служба Минагропрода. В частности, по его словам, значительно выросли поставки мяса птицы, яиц и муки.

"Мы стали мощным игроком на мировом рынке продовольствия. И наша задача - максимально присутствовать на рынках как можно большего количества стран. Для этого мы проанализировали и определили для себя 30 стран, рынки которых являются наиболее приоритетными для нас. И совместно с Министерством иностранных дел отработываем все возможные пути, чтобы расширить свое присутствие на них", - отметил министр. Н. Присяжнюк добавил, что такой подход является очень актуальным, поскольку экспорт отечественного продовольствия динамично растет. "В частности, почти вдвое выросли поставки муки, в 2,6 раза - экспорт мяса птицы, на треть - яиц. Именно это и стало следствием продуманной государственной политики по открытию новых рынков сбыта, в частности европейских. И подписание Соглашения о зоне свободной торговли с Европейским союзом позволит нам в разы нарастить экспорт отечественной продукции питания", - отметил глава министерства. Также Н. Присяжнюк добавил, что с начала 2013 г. Украина экспортировала сельскохозяйственной и пищевой продукции на \$8,7 млрд. (АПК-Информ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

### **СНГ: ПРОДУКТЫ ИЗ БЕЛАРУСИ БУДУТ ТЩАТЕЛЬНЕЕ ПРОВЕРЯТЬ В РОССИИ**

Министр сельского хозяйства России Николай Федоров заявил, что для продуктов из Беларуси примут особые меры контроля качества. Основное внимание в российском ведомстве будут уделять молочным продуктам, среди которых было замечено больше всего нарушений, отметил глава ведомства.

"Сказать о том, что нас все удовлетворяет и все благополучно, здесь у нас достаточных оснований нет. Могут быть приняты решения, которые направлены на обеспечение дополнительных гарантий безопасности продукции, поставляемой из Беларуси", - цитирует Прайм Федорова. Однако он заметил, что это не "глобальная проблема". С 30 августа Россия ввела ограничения на поставку свиного мяса из Беларуси. Эти меры были приняты в связи с вирусом африканской чумы у свиней. Ранее отмечалось, что после ареста гендиректора "Уралкалия" Владислава Баумгертнера между Россией и Беларусью может начаться очередная торговая война. К качеству белорусского молока уже возникли претензии у главы Роспотребнадзора Геннадия Онищенко. Он заявил, что в лабораториях Роспотребнадзора прошли проверку 240 образцов белорусских продуктов, из них 30% не соответствуют российским требованиям. (РБК/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

### **СНГ: ПОДПИСАН МЕМОРАНДУМ О СОТРУДНИЧЕСТВЕ МЕЖДУ ФЕРМЕРАМИ БЕЛАРУСИ, КАЗАХСТАНА, РОССИИ И УКРАИНЫ**

В Санкт-Петербурге подписан меморандум о сотрудничестве между фермерами Беларуси, Казахстана, России и Украины. Подписи под документом поставили: председатель Союза фермеров Могилевской области Юрий Коршунов и председатель Витебской областной ассоциации фермеров Юрий Семенов (Республика Беларусь), президент Союза фермеров Казахстана Ауэзхан Даринов, член Совета Федерации, президент Ассоциации крестьянских (фермерских) хозяйств и сельскохозяйственных кооперативов России Владимир Плотников, президент Ассоциации фермеров и частных землевладельцев Украины Николай Миркевич.

Исторической вехой в жизни крестьян Беларуси, Казахстана, России и Украины назвал подписание меморандума о сотрудничестве между фермерскими организациями этих четырех стран СНГ президент Ассоциации крестьянских (фермерских) хозяйств и сельскохозяйственных кооперативов России Владимир Плотников. "Впервые после распада единого государства сделан крупный шаг к укреплению братских связей и делового сотрудничества крестьянства наших стран, - отметил он. - В современном мире невозможно эффективно отстаивать свои интересы в одиночку, и объединение усилий крестьянских организаций - требование времени". Фермеры четырех стран вместе будут искать пути решения таких общих проблем, как ценообразование на сельскохозяйственную продукцию и ее реализация, устранение диктата посредников, достижение равных условий для конкуренции в условиях ВТО, закрепление молодежи в сельской местности. (БЕЛТА/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

## **Цены**

### **АЗЕРБАЙДЖАН: ЦЕНЫ НА ПРОДУКЦИЮ АПК В АВГУСТЕ 2013 ГОДА ПОВЫСИЛИСЬ**

Цены на продукцию АПК в Азербайджане в августе по сравнению с июлем повысились на 0,8%. Об этом сообщается в пресс-релизе Госкомитета по статистике.

В августе цены на продукцию животноводства повысились на 2,3%. Рост цен в отчетном месяце зафиксирован на яйца (34,4%), баранов и коз (0,5%), домашнюю птицу (2,1%), молоко (0,6%), говядину (0,7%), спад цен - на коров (0,3%), буйволов (0,6%), мясо птицы (1,5%). В сфере растениеводства цены в августе на многолетние растения снизились на 0,4%, однолетние - на 0,7%. Рост цен в отчетном месяце зафиксирован на пшеницу (0,8%), кукурузу (0,2%), ячмень (2,5%), сено (5,6%). (interfax.az/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

### **БЕЛАРУСЬ: ПЕРЕЧЕНЬ РЕГУЛИРУЕМЫХ ПО ЦЕНЕ ТОВАРОВ МОЖЕТ БЫТЬ СОКРАЩЕН В 2014 ГОДУ**

Перечень регулируемых по цене товаров в белорусской потребительской корзине может быть сокращен в 2014 г. Об этом сообщил министр экономики Беларуси Николай Снопков. "Если вы заметили, то мы за последние три года постепенно уменьшаем количество регулируемых товаров в потребительской корзине. Думаю, что в 2014 г. еще сократим этот перечень, и в том числе, вероятнее всего, из него пропадет хлебобулочная продукция", - отметил он.

В Беларуси постепенно уходят от регулируемых позиций в структуре ценообразования. "Недавнее повышение цен на хлеб является плановым, постепенным, чтобы эти наименования хлеба и хлебобулочных изделий, которые занимают самый низкий ценовой сегмент, постепенно вывести на уровень себестоимости. На все остальные хлеба, батоны цены формируются в зависимости от спроса, на основе себестоимости и рентабельности", - пояснил министр. Он обратил внимание, что Минэкономики не стало сразу повышать цены на хлеб в начале года, чтобы осуществить это постепенно, в соответствии с ростом доходов населения. Николай Снопков подчеркнул, что товары в Беларуси дорожают не намного, и это является плановым. "Повышение цен на 10% на тот же хлеб - это всего плюс Br300-400 к его прежней цене. Хочу заметить, что и акцизы, и все решения, которые мы принимали по поводу регулируемых позиций по повышению цен, соответствуют нашей матрице. Мы по-прежнему подтверждаем инфляцию в 2013 г. в районе 12%", - констатировал глава Минэкономики. ([БЕЛТА/Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

### **БЕЛАРУСЬ: ЦЕНЫ НА ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫЕ ТОВАРЫ ЗА АВГУСТ 2013 ГОДА СНИЗИЛИСЬ**

Цены на продовольственные товары в Беларуси в августе 2013 г. снизились на 0,6% по сравнению с июлем, с декабря 2012 г. увеличились на 6,9%. Об этом сообщили в Национальном статистическом комитете. В августе по сравнению с предыдущим месяцем сократились цены на шесть основных видов продовольственных товаров.

Больше всего подешевел картофель - на 28,1%, овощи стали дешевле на 20%, фрукты - на 5,3%, мясо и птица - на 0,2%, чай на 1%. Менее чем на 1% подорожали животное масло (100,8% к июлю), сыры (100,5%), рыба (100,1%), кондитерские изделия (100,8%). Самое большое подорожание отмечено в августе на пшеничную муку - рост на 3,3%, на хлеб и хлебобулочные изделия - на 2%. Яйца стали дороже на 2,3%, крупа и бобовые - на 1%. Цены на алкогольные напитки повысились в августе к июлю на 0,7%, на табачные изделия - на 1,4%. В целом в Беларуси индекс потребительских цен на товары и услуги в августе 2013 г. по сравнению с июлем составил 100,1%, с декабрем 2012 г. - 108,2%. С начала текущего года это самый низкий уровень среднемесячного роста цен. В январе 2013 г. цены выросли на 3%, в феврале - на 1,2%, в марте - на 1,1%, в апреле - на 0,5%, в мае - на 0,7%, в июне - на 0,3%, в июле на 1%. ([БЕЛТА/Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

### **КАЗАХСТАН: НЕОБХОДИМО РАЗВЕРНУТЬ МАСШТАБНУЮ РАБОТУ ПО РАЗВИТИЮ АГРАРНОЙ СФЕРЫ**

В Казахстане необходимо развернуть масштабную работу по развитию аграрной сферы, считает президент РК Нурсултан Назарбаев. "Важно развернуть масштабную работу по развитию аграрной сферы. Мы - индустриально-аграрная страна. Наши перспективы и возможности огромны. Только пахотных земель 40 млн. га, 28 млн. га пастбищных земель. Конечно, малая обеспеченность водными ресурсами нас сдерживает, но этот вопрос тоже решаемый", - сказал Н. Назарбаев на пленарном заседании Евразийского форума развивающихся рынков (Eurasian Emerging Markets Forum EEMF) "Евразия в XXI веке: лидерство через обновление".

"Мы сейчас обладаем возможностью начать работу по обводнению через подводные источники и включить новые 32 млн га пастбищных угодий, это абсолютные пастбища, где можно создавать экологически чистую продукцию животноводства", - добавил он. По словам Н. Назарбаева, Казахстан имеет все основания, чтобы занять важное место в экспорте не только пшеницы и муки, но и других продуктов, особенно мясных. "Надо создать условия для инвестиционной привлекательности сел. Важно развивать аграрную науку, создав особый инновационный кластер на базе крупных агломераций, фермерских хозяйств, например, в Акмолинской области", - отметил президент. Также он подчеркнул, что важно включить с помощью новых технологий в сельскохозяйственный оборот земли в засушливых и полупустынных районах. (Форбс/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

### **РОССИЯ: ПРОЕКТ ГОСПРОГРАММЫ РАЗВИТИЯ АПК НА 2013-2020 ГОДЫ ТРЕБУЕТ ДОРАБОТКИ**

Проект Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельхозпродукции, сырья и продовольствия России на 2013-2020 гг. требует доработки по целому ряду параметров. К такому мнению пришли участники совещания в Счетной палате РФ по вопросу подготовки заключений контрольного органа относительно проекта указанной госпрограммы, сообщила пресс-служба ведомства.

В частности, как отметила начальник инспекции Счетной палаты РФ Виктория Лювалина, по сравнению с аналогичной госпрограммой, завершенной в 2012 г., в новой программе снижен с 4 до 2,5% среднегодовой показатель прогнозируемого роста объема производства сельхозпродукции, который принципиально важен для оценки результатов ее реализации. При этом фактический средний ежегодный рост за последние пять лет составил 3,4%. "Налицо риск недостижения основного результата госпрограммы - пороговых значений Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации", - подчеркнула В. Лювалина. Также, отметила начальник инспекции, госпрограмма ставит задачу технической и технологической модернизации АПК, однако в ней отсутствует показатель, отражающий энергообеспеченность сельскохозяйственных организаций, хотя в предыдущей он имелся. Более того, согласно новой госпрограмме, за 2013-2020 гг. планируется приобрести с господдержкой лишь 12,6 тыс. тракторов, 5,3 тыс. зерноуборочных и 1,3 тыс. кормоуборочных комбайнов, что заведомо не позволит обновить парк сельхозтехники.

"В госпрограмму включены и новые меры поддержки - субсидирование молочной отрасли и растениеводства. По нашим расчетам, эти меры компенсируют аграриям лишь 10% затрат. Этого опять-таки недостаточно в условиях постоянно растущих цен", - отметила В. Лювалина. Наконец, по ее мнению, риски в госпрограмме обозначены лишь формально. "Снижение инвестиционной привлекательности и рентабельности предприятий, банкротство малых и средних предприятий из-за низкой конкурентоспособности, сокращение рабочих мест, снижение доходов и уровня жизни на селе - все это не просто риски, а системные проблемы отрасли, требующие комплексной корректировки ожидаемых результатов госпрограммы и объема ресурсов, которые планируется затратить на их достижение. Вообще, увеличение количества показателей и объемов финансирования аграрной госпрограммы - это еще не гарантия достижения ее целей. Как минимум нужно утвердить 5-8 системных показателей, соотносимых с Доктриной продовольственной безопасности", - констатировала чиновник. (РБК/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

## РОССИЯ БУДЕТ РАЗВИВАТЬ ГЕННУЮ ИНЖЕНЕРИЮ ДЛЯ УСКОРЕНИЯ СЕЛЕКЦИИ В АПК

Минсельхоз считает необходимым ускорить развитие селекции в отечественном растениеводстве, в том числе используя генную инженерию для ускорения процесса, заявил замглавы ведомства Александр Петриков на XIX международной конференции "Причерноморское зерно и масличные 2013/14". "Необходимы новые усилия по развитию селекции и семеноводства. Прежде всего, правительством поставлена задача по твердым сортам пшеницы, - сказал он. - Здесь ключевые направления - использование генной инженерии для ускорения селекционного процесса, а также строительству и реконструкции семенных заводов при существующих селекционно-генетических центрах".

По словам замминистра, эта задача является одной из основных перед российской зерновой отраслью на обозримую перспективу. Среди ключевых задач Минсельхоз также выделяет развитие глубокой переработки зерна. "Сейчас в Минсельхозе прорабатывается реализация нескольких инвестиционных проектов на юге, в Центральном Черноземье и в Сибири", - добавил Петриков, отметив, что с 2015 г. в РФ стартует новый вид поддержки этого направления - поддержка инновационных проектов. (Прайм/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

## МИРОВОЙ РЫНОК: ГЕРМАНИЯ НАМЕРЕНА СОТРУДНИЧАТЬ С КАЗАХСТАНОМ В СФЕРЕ АГРАРНОЙ ИНДУСТРИИ

Федеративная Республика Германия (ФРГ) намерена сотрудничать с Казахстаном в сфере аграрной индустрии, альтернативной энергетики и подготовке профессиональных кадров, сообщила пресс-служба министерства иностранных дел (МИД) РК. "9 сентября по приглашению Торгово-промышленной палаты земли Баден-Вюртемберг посол Казахстана в Германии Нурлан Онжанов посетил с рабочим визитом город Ульм, где провел двусторонние встречи с общественно-политическими и деловыми кругами, а также принял участие в круглом столе "Казахстан в качестве экономического партнера в сфере сырья, индустрии и технологий", посвященном экономическому сотрудничеству между двумя странами", - говорится в сообщении.

Президент Торгово-промышленной палаты Баден-Вюртемберга Петер Кулитц особо подчеркнул важность установленного сырьевого, промышленного и технологического партнерства между двумя странами и призвал компании земли Баден-Вюртемберг активнее подключаться к реализации индустриальных и технологических проектов в Казахстане. "По мнению руководства министерства экономики Баден-Вюртемберга, перспективными областями регионального взаимодействия между Казахстаном и Баден-Вюртемберг могут также стать аграрная индустрия, альтернативная энергетика, машиностроение и подготовка профессиональных кадров, в чем данная федеральная земля занимает передовые позиции", - указывается в сообщении. В целях привлечения немецких фирм к реализации казахстанской государственной программы форсированного индустриально-инновационного развития Н.Онжанов провел переговоры по вопросам налаживания двустороннего сотрудничества с руководством концерна Liebherr и посетил производственный цех компании, где ознакомился с технологическим циклом производства строительного и холодильного оборудования.

Также казахстанский дипломат ознакомил участников форума с актуальными аспектами политического и социально-экономического развития Казахстана в рамках стратегии развития "Казахстан-2050", а также информировал об основных приоритетах и аспектах казахстанско-германского двустороннего сотрудничества в контексте договоренностей, которые были достигнуты по итогам визита главы государства в ФРГ в феврале 2012 г. Федеральная земля Баден-Вюртемберг является регионом с сильной экономикой благодаря расположенным здесь штаб-квартирам таких транснациональных компаний, как Mercedes-Benz, Porsche, Bosch, Heidelberg Cement, SAP и др. На территории этой земли отмечается рекордно низкий уровень безработицы и высокие дотации на развитие научных разработок. Баден-Вюртемберг занимает первое место в Европе по наличию высокотехнологических предприятий в масштабе населения и первое место в Германии по количеству подающихся заявок на патенты. (Форбс/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

## МИРОВОЙ РЫНОК: ЮАР ПРЕДЛАГАЕТ БЕЛАРУСИ СОТРУДНИЧЕСТВО В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Южно-Африканская Республика предлагает Беларуси сотрудничество в сельском хозяйстве. Об этом на встрече с президентом Беларуси Александром Лукашенко заявила министр международных связей и сотрудничества ЮАР Маите Нкоана-Машабане.

М. Нкоана-Машабане согласилась, что экономики Беларуси и ЮАР взаимодополняют друг друга. "Мы находимся здесь, чтобы заложить основы данного сотрудничества и впоследствии реализовать весь его потенциал", - отметила министр. Она добавила, что сельскохозяйственный сектор открывает широкие горизонты сотрудничества и может пользоваться Беларусью не только для выхода на южно-африканский рынок, но и на рынки других стран региона. (АПК-Информ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

## Цены

### МИРОВОЙ РЫНОК: В 2013 ГОДУ ЦЕНЫ НА ПРОДУКТЫ ПИТАНИЯ СНИЖАЮТСЯ ЧЕТВЕРТЫЙ МЕСЯЦ ПОДРЯД

Цены на продукты питания в мире снижаются четвертый месяц подряд и опустились в августе до минимума почти за год из-за удешевления зерна в ожидании рекордного урожая кукурузы и пшеницы, говорится в докладе Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН (ФАО). В августе рассчитываемый ФАО индекс цен на 55 продовольственных товаров упал до 201,8 пункта по сравнению с 205,6 пункта в июле. Это минимальное значение показателя с июня прошлого года и на 15% ниже рекорда в 237,9 пункта, зафиксированного в феврале 2011 г. Цены на кукурузу в прошлом месяце упали на 14% на прогнозе роста урожая зерновой на 11% в текущем сельхозгоду - до 957,1 млн. т, при этом США планируют повысить урожай на 28%.

Индекс цен на зерно снизился на 7,2% по сравнению с июльским показателем и составил 210,9 пункта. Последний раз зерно было столь дешевым в сентябре 2010 г. Индекс цен на молочную продукцию увеличился в августе на 1,2% по сравнению с предыдущим месяцем - до 239,1 пункта. Индекс цен на сахар повысился на 1,1% - до 241,7 пункта на новости о том, что Бразилия, крупнейший экспортер данного продукта в мире, использует все больше сахарного тростника для производства этанола, а не сахара. Аналогичный показатель для растительных жиров снизился на 3 пункта - до 185,5 пунктов. Индекс цен на мясо в августе вырос на 1,3% - до 175 пунктов. (АПК-Информ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

## США: МИНСЕЛЬХОЗ ОБНАРОДОВАЛ ПРОГНОЗ ОТНОСИТЕЛЬНО ЭКСПОРТА ПРОДОВОЛЬСТВИЯ В 2013 ФИНАНСОВОМ ГОДУ

Минсельхоз США обнародовал прогноз относительно экспорта продовольствия в 2013 финансовом году. Ожидается новый рекорд - \$140 млрд. Как отметил в этой связи министр сельского хозяйства Том Вилсак, в основе успеха - рост производительности труда полеводо- и животноводов. Положительная динамика аграрного экспорта сохраняется в США уже пять лет. Особое значение имеет программа содействия экспорту - на каждый вложенный доллар страна получает, по словам министра, 35 центов в виде экономических преимуществ.

Работой в аграрном секторе обеспечен 1 млн. человек (это, видимо, только владельцы ферм; на самом деле цифра гораздо больше, вот почему министр отметил огромное значение достигнутого в сенате большинства в поддержку закона об иммигрантах, которые и составляют основную сезонную рабочую силу.). Поиск новых рынков сбыта американского продовольствия будет продолжен, указал министр. Для этого будут использоваться все возможности, в частности заключение соглашений о партнерстве со странами Азии, а также с Европой. Возрастут и заработки американских фермеров. Общие доходы у них увеличатся в 2013 г. на 6% и должны составить \$120,6 млрд. С учетом инфляции получается, что это будет второй крупнейший показатель после 1973 г. Соответственно должны оказаться на высоком уровне переходящие запасы. По другому показателю - доходам наличными сумма тоже окажется существенной - почти \$121 млрд. (Это разница между денежными расходами и совокупности всей проданной продукции во время календарного года плюс прочие поступления. Показатель превысит \$100 млрд.). Таким образом, доходы в любом случае вырастут.

По другому показателю - доходам наличными сумма тоже окажется существенной - почти \$121 млрд. (Это разница между денежными расходами и сочетанием всей проданной продукции во время календарного года плюс прочие поступления). Показатель превысит \$100 млрд. Таким образом, доходы в любом случае вырастут. Средний годовой доход американской фермерской семьи (из четырех человек, как правило) будет равен в 2013 г. почти \$67 тыс. Надо учесть, что Минсельхоз США дает очень широкое определение, что такое фермерская деятельность. В министерстве считают, что нужно содействовать тому, чтобы в сельской местности оставалось население. Одно время можно было считаться фермером, если объем производимого продовольствия составлял даже менее \$1 тыс. в год. Получается: примерно десяток яиц в неделю, и ты фермер по статусу. Во всяком случае, по данным СМИ, примерно так было кое-где еще 10 - 15 лет назад. Многие даже статусные фермеры сегодня основной доход получают от работы, не связанной непосредственно с сельским хозяйством (чего как раз не хватает в России, где порядка 40% проживают в сельской местности). В 2013 г. средний заработок фермера вне фермы составит примерно \$61 тыс. (Крестьянские ведомости/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

Читайте также в «Пищепроме Украины» на эту тему – <http://ukrprod.dp.ua/>

### РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ

#### УКРАИНА: В ЕВАТОРИИ ПОЯВИТСЯ ОПТОВЫЙ РЫНОК

В ближайшее время в Евпатории планируется строительство оптового рынка. Об этом на пресс-конференции сообщил министр аграрной политики и продовольствия АРК Николай Полюшкин. Рынок будет построен в рамках концепции развития сети оптово-розничных рынков сельскохозяйственной продукции в Крыму. Уже есть место для размещения. Вопрос обговаривают городские власти", - подчеркнул министр.

По его словам, подобные рынки появятся в Керчи, Феодосии, Ялте и Джанкое. "Строить один оптовый рынок в Крыму не целесообразно. Мы решили построить сеть, которая будет работать по аналогии с симферопольским "Привозом", на котором сейчас отоваривается весь Южный берег", - отметил Николай Полюшкин. Сеть оптовых рынков должна помочь решить проблему стихийной торговли в Крыму. По словам министра, на сегодняшний день 50% валового продукта сельскохозяйственной промышленности производит население, которое не едет на рынки для сбыта своих товаров, а продает их с рук. В прошлом году Совет министров АРК одобрил концепцию развития сети оптово-розничных рынков сельскохозяйственной продукции в Крыму. (Агро Перспектива/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

#### УКРАИНА: В КИЕВЕ ОТКРОУТСЯ ТОЧКИ ПРЯМОГО СБЫТА ПРОДУКЦИИ СЕЛЬХОЗПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

Минагрополитики предлагает сократить цепь реализации продукции крестьян, создав точки сбыта, где производители смогут напрямую реализовывать свою продукцию. В ближайшее время в Киеве появится 10 таких точек сбыта, сообщил министр аграрной политики и продовольствия Николай Присяжнюк во время пресс-конференции. "Рост урожая зерна помог увеличить кормовую базу для животноводства. Кроме того, в Украине уже третий год продолжают действовать программы государственной поддержки животноводства. Это и дотация за сохранение и содержание скота, и компенсация стоимости закупленных доильных аппаратов, племенных телок, доплата за сданный на забой скот.

Также действует программа частичного возмещения строительства и реконструкции животноводческих комплексов", - отметил министр. По словам Присяжнюка, с начала года на эти программы государство направило почти 342 миллиона гривен. Однако глава министерства отметил, что одной дотационной поддержки мало. "Крестьянин должен реализовывать свою произведенную продукцию за достойную цену. Ведь это основная экономическая мотивация. Поэтому мы инициируем сокращение маркетинговой цепи реализации фермерской продукции. И именно это должно дать отдельный дополнительный эффект для производителя - крестьянина", - подчеркнул министр. Также Присяжнюк добавил, что в Киеве в ближайшее время стартует пилотный проект таких пунктов сбыта. Их планируется создать около 10. В них потребители смогут приобрести фермерскую продукцию прямо от сельхозпроизводителей. (УНИАН/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

## Анализ

### РОССИЯ: СЕТЬ «АЗБУКА ВКУСА» НА РЫНКЕ НАТУРАЛЬНЫХ ПРОДУКТОВ, 2013 ГОД

Розничная сеть "Азбука вкуса" вступила в кооперацию с фермерами, чтобы обеспечивать себя натуральным молоком, мясом и овощами.

«Молочные продукты фермеров из Калужской области - лидер продаж в сети премиальных супермаркетов "Азбука вкуса". "Объемы продаж выросли у нас на 30% за год, а границы насыщения пока не видно», - замечает Юрий Зубов, руководитель аграрных проектов ритейлера. Включая в ассортимент продукцию "от фермеров", розничная сеть ориентировалась на актуальный тренд во вкусах москвичей, которые все больше стремятся заместить в своем рационе массовую продукцию пищевой промышленности "натуральной". Кто ищет ее в эко- и биоинтернет-магазинах, кто - в более демократичных по ценам сетях "ВкусВилл" и "Избенка". Даже в рассчитанных на экономных покупателей "Ашанах" появился свой "Фермерский уголок".

Добросовестные продавцы натуральных продуктов, естественно, тщательно отбирают поставщиков. "Ашан" вышел на уже давно существующее и довольно крупное подмосковное экологическое хозяйство "Спартак", сертифицированное по европейским экостандартам. В "Избенке" наладили трехуровневый контроль качества: работают с производителями, у которых есть собственная лаборатория со своими технологиями; проверяют продукцию в распределительном центре и в торговых точках; регулярно сдают ее в независимые лаборатории. Но это все отношения "поставщик-продавец". Отношения же между "Азбукой вкуса" и фермерами приняли форму кооператива: ритейлер как полноправный его член участвует во всех решениях, касающихся развития хозяйств, и увязывает свои планы с планами фермеров.

Уловить изменившиеся вкусы покупателей в свое время оказалось для "Азбуки вкуса" легче, чем их удовлетворить. "У нас в стране сформировался разрыв между сельскохозяйственным производством и розничными продажами его продукции. К цепочке товародвижения прилепился целый групп посредников, замыкающих на себя работу, хранение, логистику, дистрибуцию. В результате ритейлер получает некий усредненный продукт, что нас не устраивает. Мы не можем торговать картошкой вообще, мы должны торговать хорошей картошкой, подкрепив наше понимание качества пониманием технологии ее выращивания, регионом происхождения и прочим", - рассказывает Юрий Зубов.

Поиски поставщиков "неусредненного" товара среди мелких и средних хозяйств показали, что в большинстве своем те не могут гарантировать стабильных поставок в сеть - как по объемам, так и по качеству. С этим сталкиваются и другие ритейлеры. "Когда речь заходит о фермерах, всегда встает вопрос качества и объема. Потому что сам по себе фермер не привык работать на конвейер, он делает 15 кг масла в день, и это его потолок", - говорит Дмитрий Козырев, управляющий по качеству сети "Избенка", где предпочли наращивать число поставщиков однородного продукта, а не принуждать каждого к увеличению объемов производства.

В "Азбуке вкуса" пошли иным путем и стали партнером фермеров в развитии их производства. В качестве организационной формы приняли товарищество, или кооператив. Операционную деятельность фермеры-члены товарищества ведут самостоятельно. Ритейлер видит себя в роли стержня, вокруг которого кооператоры объединяются общей идеей и который постоянно контролирует процесс. "Нам нужны люди, уже крепко стоящие на ногах. Те, кто может показать: вот у меня 100 быков, я умею их выращивать, вот мое мясо. После этого мы предлагаем: да-

вай мы сделаем из 100 быков 1 тыс. и подумаем, что нам с тобой вместе для этого нужно", - поясняет Юрий Зубов.

Сеть разрабатывает с сельхозпроизводителями планы развития, исходя из собственных планов продаж и установок по качеству, вдаваясь во все технологические подробности. Скажем, в молочном проекте оговаривались порода коров, корма, способ доения, способ переработки, вплоть до температурных режимов. В зависимости от конкретных условий организуется и логистика: либо в товариществе с фермером покупается автотранспорт и организуется промежуточный склад у него на производстве, либо используется транспорт ритейлера. Логистика на таких проектах, когда в партнерах малые и средние производители, обходится недешево: по словам Юрия Зубова, для товаров низкой ценовой группы, таких, как картошка, логистические издержки добавляют к себестоимости до 50%.

Члены товариществ вольны искать себе и другие каналы сбыта. И это правильно: любое сельхозпроизводство предполагает естественную отбраковку, поскольку природа не любит стандартов. И если "Азбуке вкуса" нужна картошка 50 мм в диаметре (плюс-минус 1 мм), то все клубни, не соответствующие этим размерам, направляются другим организациям.

Молочное товарищество заработало примерно 1,5 года назад. В отобранных хозяйствах коровы содержатся на свободном выгуле летом и зимой: летом щиплют траву, зимой питаются заготовленными в хозяйствах кормами. Кооператив инвестировал 65 млн. руб. в пополнение стада, цех по переработке молока и в два доильных робота. Оказывается, автоматизация доения позволяет не только снизить трудозатраты, но и имеет прямое отношение к качеству молока. "Стандартная молочная ферма гонится за производительностью. Ей нужен надой на одну голову - чем он выше, тем лучше. Чем сильнее они его разгонят медикаментозным путем, методикой кормления и содержания - тем счастье ближе кажется. А у нас экстенсивная система содержания. То же роботизированное доение предполагает, что корова приходит доиться сама, когда ей этого хочется. Ее не загоняют в 5 часов утра в доильный зал, чтобы выдавить из нее все что можно", - рассказывает Юрий Зубов. Один робот позволяет содержать около 60 голов скота. В итоге у товарищества, состоящего пока из двух хозяйств, 124 головы элитного молочного стада. В сеть поставляются 10-15 т сметаны и творога в месяц. Всего за 2012 г. было продано 150 т молочной продукции.

Недавно стартовал проект производства мраморной говядины травяного откорма. "Скот на нашей российской траве выращен, без импортной сои, без импортной кукурузы", - поясняет Юрий Зубов. Ритейлер разработал технологию выращивания и сформировал новый кооператив из шести фермеров. Функции их распределены по цепочке производственного процесса: кто-то выращивает корма, кто-то занимается воспроизводством стада, кто-то откормом. В целом в проект будет вложено 150 млн. руб., 50 из них уже потрачено на закупку стада.

"Вы что же, сильно мыкались со сбытом?" - задаю я вопрос фермеру Александру Саяпину, члену молочного товарищества. "Да не очень-то я мыкался", - отвечает фермер. И продолжает: "Нормально все было, просто до этого я работал на местном рынке, а в Москву вообще не лез. Теперь открылись дополнительные возможности. Да и все было в меньшем объеме. С тех пор как я вступил в товарищество, производство у меня увеличилось в натуральном выражении раза в три. К тому же у меня освободилась масса времени, которое я тратил на поиск вариантов реализации моей продукции. Они же формируют чет-

кий заказ, что им нужно и в каком объеме. А я могу посвятить больше сил моей непосредственной работе". Александр нравится и сама идея сотрудничества с "Азбукой вкуса": при увеличении объемов производства сохранить уникальность фермерского продукта.

Впрочем, видит он и риски, связанные с участием в товариществе с ритейлером. Они могут возникнуть, если тот ошибется в расчетах спроса на его продукцию и заложит в план завышенные цифры. В этом случае фермера ждут финансовые потери, поскольку свою прибыль он пока тратит на выплаты по кредитам. Правда, в "Азбуке вкуса" отмечают, что, участвуя в производстве, они наряду с производителями несут специфические для сельского хозяйства риски, такие как недостаток кормов в засушливое лето, неурожай кормовых культур и проч.

Так или иначе, Саяпин, хотя и специализируется на производстве молока, вошел и в кооператив по производству мяса, несмотря на трудности кооперативного движения: "Очень долго договаривались, и до сих пор еще трения возникают. В России у людей слишком разные взгляды на технологии, ведение бизнеса и так далее. Вот последний пример. Сейчас идет одновременно уборка зерновых с заготовкой соломы и заготовка сена. И вот перепалка. Одни фермеры говорят: зачем нам это сено, оно

уже пересохло, давайте солому заготавливать. А другие: солому мы еще успеем заготовить, давайте сено".

Членство в мясном кооперативе чрезвычайно выгодно для Саяпина. "Когда мы начали с ритейлером работать, у меня встал вопрос о снабжении кормами. В том году я их покупал у соседей, но понял, что это слишком дорого и может подкосить мою экономику. А как бы их получить дешево? На кормозаготовке требуются мощные машины. Одному фермеру не резон влезать, а на шестерых - реально. Отсюда и выросла идея, как заготавливать корма по приемлемой себестоимости", - говорит он. По такой схеме Саяпину корма будут стоить как минимум в 2 раза дешевле, чем в прошлом году.

Что касается "Азбуки вкуса", то с осени она приступает к программе по овощеводству. Как замечает Юрий Зубов, хороших овощей катастрофически не хватает. И все они, как правило, везутся издалека - из Украины, Турции, Израиля, Польши, а то и из Франции. Поэтому пришло решение в радиусе 200-250 км от Москвы организовать товарищества овощеводов. Это так называемая система Local food, когда сезонные овощи попадают на прилавок в течение суток. (Эксперт/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

### ТУРЦИЯ: МЕТРО ПРИБЛИЗИЛСЯ К ПРОДАЖЕ СЕТИ REAL

Real в Турции, входящий в Metro Group, близок к продаже 12 гипермаркетов. По сообщениям турецких СМИ, местный Begendik (Анкара) является покупателем. Begendik в текущий момент управляет 41 магазином в Центральной Турции с годовым оборотом \$200 млн. После продажи Real в Центральной и Восточной Европе Auchan в ноябре 2012 г. Metro Group неоднократно заявляла, что для турецкого подразделения Real существует ряд вариантов развития, в т.ч. реформатирования дюжины гипермаркетов в формат Metro Cash & Carry. Однако в компании отмечали, что решение по данному вопросу так и не было принято. (АПК-Информ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

Читайте также в «Пищепроме Украины» на эту тему – <http://ukrprod.dp.ua/>

## ОБЩЕСТВЕННОЕ ПИТАНИЕ

### РОССИЯ: МИНТРАНС ХОЧЕТ СДЕЛАТЬ ГОРЯЧЕЕ ПИТАНИЕ В САМОЛЕТАХ ПЛАТНЫМ

Горячую еду в самолетах во время рейса могут отнести к дополнительным услугам повышенной комфортности и сделать платной. Такой проект приказа подготовили в Минтрансе, поскольку он поможет развивать рынок лоукостеров - компаний с дешевыми ценами на авиаперевозки.

"Принятие указанных мер способствует созданию сегмента низкокзатратных перевозчиков", - уточняется в документе, размещенном на сайте ведомства. Проект приказа также предлагает обязать перевозчика размещать детей до 12 лет на местах рядом с их родителями, если те предоставят информацию о том, что летят с детьми, при брони билетов. Это можно будет также сообщить через туроператора, ведь не все бронируют авиабилеты самостоятельно. Минтранс подчеркивает, что введение всех этих мер не нуждается в дополнительном финансировании из бюджета.

Ранее Минтранс предложил ввести в России невозвратные авиабилеты по образцу иностранных авиакомпаний. То есть в случае отказа от полета пассажиру не будут возмещать его стоимость. По замыслу ведомства они должны составить до 30% общего объема продаваемых билетов. Также ведомство собиралось снизить минимальное количество воздушных судов, необходимых для сертификации перевозчиков. Сейчас авиакомпании России должны иметь не менее восьми судов. Кроме того, планировалось увеличить парк самолетов, рассчитанных на перевозку до 55 пассажиров. Для этого Минтранс предлагал увеличить уставный капитал Государственной транспортной лизинговой компании, деньги которого пошли бы на приобретение судов местных воздушных линий. Сейчас любой купленный в России авиабилет можно сдать без штрафов. Если это сделать менее чем за 24 часа до вылета, будет возвращена вся сумма за вычетом специального сбора, который не может превышать 25% стоимости билета. (РБК/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

### РОССИЯ: КОМПАНИЯ "БАСКИН РОББИНС" РАСШИРЯЕТ СЕТЬ В ЦЕНТРАЛЬНОМ ФЕДЕРАЛЬНОМ ОКРУГЕ

В Белгороде открылось первое кафе-мороженое "Баскин Роббинс". Кафе оформлено в дизайне Harry 1.0, рекомендованном для заведений бренда во всем мире. Все больше точек продажи "Баскин Роббинс" открываются в Центральном Федеральном округе. Кафе уже были открыты в ближайших к Белгороду городах: в Курске и Воронеже. Компания стремится к тому, чтобы в каждом городе России у любителей премиум мороженого "Баскин Роббинс" была возможность посещать кафе, в которых созданы все условия для комфортного времяпрепровождения. По результатам маркетинговых исследований компании, в Белгороде возможно открыть еще 5-7 кафе "Баскин Роббинс".

Любители сладкого лакомства могут попробовать в белгородском кафе новинку сезона "Десерт Манго", уже завоевавшую популярность в Москве. Ассортимент традиционных сортов дополняют сорта линеек "Без сахара" и "Премиум Лайт", созданные специально для тех, кто следит за содержанием сахара и калорий в продуктах. Первое совместное предприятие "Баскин Роббинс" в России компания "Баскин Роббинс Совет Интернэшнл" была зарегистрирована в 1990 г. (в последствии - ЗАО "БРПИ"). В 1996 г. в Москве открыта крупнейшая в Европе фабрика международного уровня по производству мороженого премиум класса. Сеть "Баскин Роббинс" представлена в 113 городах России и СНГ, насчитывает 293 кафе. (Баскин Роббинс/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

«ПИЩЕПРОМ УКРАИНЫ» - <http://ukrprod.dp.ua/>

1-15 сентября 2013 г.

№15 (223)

## РОССИЯ: КОМПАНИЯ "БАСКИН РОББИНС" ПРЕДСТАВИЛА КАФЕ-МОРОЖЕНОЕ НА ВСЕРОССИЙСКОМ ФЕСТИВАЛЕ "МОЛОЧНАЯ СТРАНА - 2013"

В Москве перед главным входом ВВЦ прошел пятый по счету всероссийский фестиваль "Молочная страна - 2013". Организаторами "Молочной страны" выступили Министерство сельского хозяйства РФ и Национальный союз производителей молока (СОЮЗМОЛОКО). Мероприятие было проведено при поддержке Правительства Москвы. На одной из основных площадок фестиваля ведущие производители и переработчики молочной продукции со всей России представили свою продукцию. У посетителей была возможность ознакомиться с ассортиментом любимых молочных брендов и продегустировать новинки.

Компания "Баскин Роббинс", постоянный участник фестиваля, подготовила посетителям широкий выбор молочных лакомств в специализированном кафе-мороженое. Более 30 классических сортов из натуральных сливок и молока. В этом году "Баскин Роббинс" подготовил для гостей сорта-новинки: "Десерт "Манго", "Самые любимые конфеты", "Соленая карамель", сорта низкокалорийного мороженого для людей ведущих здоровый образ жизни и сорта мороженого без сахара. Помимо вкусных десертов, гостей мероприятия ждала обширная развлекательная программа: увлекательные конкурсы, спортивные состязания и интересные акции. (Баскин Роббинс/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

## РОССИЯ: ТРИ КАФЕ "БАСКИН РОББИНС" ОТКРЫЛ ЗА ГОД САРАНСКИЙ ФРАНЧАЙЗИ

Третье в течение года кафе-мороженое "Баскин Роббинс" открыл саранский предприниматель. Его первое кафе заработало в Саранске в июле 2012 г. Остальные кафе открылись в Пензе. "Пассаж" - один из самых больших торговых центров полумиллионной Пензы. Кафе открылось в ресторанном дворике на 3-м этаже. Фуд-корт стилизован под европейскую улочку, на которой размещаются типичные для старинных европейских городов небольшие и уютные кафе. В оформлении фуд-корта широко использована художественная ковка. В ассортименте кафе-мороженого представлены популярные сорта мороженого "Баскин Роббинс", премиум-десерты и коктейли, эксклюзивные торты-мороженое, кофе по-итальянски, свежая выпечка.

Жанна Вартанова, начальник отдела франчайзинга ЗАО БРПИ "Баскин Роббинс": Мы видим, как появление среди франчайзи молодых, энергичных предпринимателей дает новый импульс развитию региональной сети. Применение различных инструментов маркетинга, активная работа в социальных сетях, организация интересных мероприятий и работа с различными целевыми аудиториями позволяет франчайзи за короткий срок открывать несколько кафе в разных городах. Мы рады такому динамичному ведению бизнеса и надеемся, что пример Саранска послужит стимулом для других франчайзи. (Баскин Роббинс/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

## Анализ

### РОССИЯ: ГРИЛЬ-КАФЕ «БУРЛИНКА» НА НОВОСИБИРСКОМ РЫНКЕ, 2013 ГОД

На фоне большого количества точек по продаже шашлыков в Новосибирске выделяется павильончик гриль-кафе под названием "Бурлинка", расположенный в центральной части города. Впрочем, шашлыками здесь и не торгуют, а жарят на огне говяжьи стейки, бараньи антрекоты, курицу, семгу и прочий аппетитный гриль. У заведения, открывшегося всего 4,5 месяца назад, нет отбоя от клиентов, или, как их называют владельцы бизнеса - гостей, число которых растет в геометрической прогрессии, превосходя самые смелые ожидания предпринимателей.

"Поездив по городу, попробовав лучшее, что есть в общепите, посмотрев, чем людей кормят, как это выглядит и подается, мы увидели, чего именно не хватает рынку, и решили эту свободную нишу заполнить", - рассказывает Андрей Синельщиков. "Мы как повара работаем с 1999 г. Готовили в дешевых новосибирских заведениях, но в один прекрасный день поняли, что больше не хотим работать на дядю. Надоело зависеть от чужих ошибок, непонимания людей, которые не очень хорошо разбираются в том, чем управляют. Определившись с форматом, открыли гриль-кафе", - добавляет его бизнес-партнер Олег Гладков. Помимо опыта в ресторанной индустрии у предпринимателей имеется и соответствующее образование: оба - инженеры-технологи общественного питания. Объем инвестиций: 1500000 руб.

Формат заведения вчерашним поварам-наемникам диктовал относительно небольшой размер капитала. Денег начинающим предпринимателям хватило только на то, чтобы выкупить бывший пивной ларек площадью 21 кв. м не в самом проходном месте в центральной части города и сделать в нем ремонт. "Мы думали о самых разных форматах - от небольшого ресторанчика до точки "еда на вынос". Учитывая, что в городе не очень хорошо с площадями под организацию общепита, думаю, нам просто повезло с местом. Когда мы увидели павильон, формат будущего заведения возник сам собой", - вспоминает Андрей Синельщиков. Правда, помещение, 30 лет служившее пивной точкой, необходимо было довести до ума.

Как говорят бизнесмены, 80% всех строительных работ они выполнили собственными руками. Снесли все внутренние перегородки, оборудовали торговый зал (9 кв. м) и пространство для мангала, прорезали в стене дверь для гостей, а также подтянули к павильону воду и канализацию. "Первое время из необходимого оборудования в гриль-кафе был только мангал. Постепенно установили холодильный, тепловой и упаковочный аппараты. И процесс модернизации продолжается по сей день. Просто опытным путем поняли, что оборудование должно быть не бытовым, а исключительно профессиональным, выдерживающим большие нагрузки", - подчеркивает Олег Гладков.

Вложения в бизнес собственники "Бурлинка" рассчитывают окупить примерно за 9 месяцев, притом что раньше ожидали вернуть деньги не ранее, чем через год. "То, к чему я хотел прийти через 4 месяца, мы пришли через два, а в том, в чем должны были добиться успеха только через 4 месяца, мы уже сейчас имеем показатели вдвое лучше", - констатирует Олег Гладков.

Хотя в "Бурлинке" есть один круглый стол и несколько высоких стульев, основной покупатель берет еду на вынос. Благо, упакованная в термо-коробки пища долго остается горячей. В пользу выноса и отсутствие в заведении продажи пива. "Наш стартовый комплект меню - свиная шейка, курица, семга, антрекот - остается наиболее востребованным и сегодня. В последнее время на первое место в предпочтениях наших гостей выходит стейк из говядины (самое дорогое блюдо в гриль-кафе - 330 руб. - Ред.), который мы готовим из мраморного австрийского сырья. Ведь это не просто кусок мяса, приготовленный на углях и названный стейком, а прожаренное до нужной кондиции изысканное блюдо, очень нежное", - объясняет Олег Гладков.

Отказ собственников "Бурлинка" от шашлыка как раз связан с тем, что эту восточную еду невозможно готовить со стабильным качеством. "Шашлык - блюдо походно-полевое, то, что изначально готовилось в отсутствие по-

суды. Нанизали на палочки кусочки мяса, пожарили, поели. Все очень непритязательно. Мы же можем приготовить на мангале блюда гораздо более высокого качества и за более короткий срок, - рассказывает Олег Гладков. - Готовя кусок стейка, мы обжариваем две плоскости, готовя шашлык - минимум четыре. Шашлык жарится до готовности последнего куска, значит одни куски нежные, другие - пережаренные. Стейк же готовится весь равномерно. Блюдо на выходе получается более сочным. Степень прожарки легко контролируется". И еще один немаловажный плюс стейка перед шашлыком. Как правило, в торговых сетях шашлык продается замороженным и в закрытом ведерке. Покупатель не может быть уверенным ни в объеме продукта, который покупает, ни в его качестве.

Каждое блюдо в "Бурлинке" делается под заказ. Гости, как правило, звонят в кафе заранее, а потом приезжают в назначенное время, чтобы забрать готовый и упакованный стейк или антрекот. По словам Андрея Синельщикова, сейчас уже не менее 70% гостей - постоянные клиенты. И, как уверяют собственники гриль-кафе, еще не было случая, чтобы их покупатель не вернулся за добавкой. "Бурлинка" работает с несколькими поставщиками, каждый из которых специализируется на определенном виде мяса. Одни поставляют импорт, другие - местное сырье. Отдельные поставщики обеспечивают гриль-кафе мясом птицы, а также бараниной и говядиной. Импорт составляет около 40% от всего объема закупок. При этом качество местного сырья Олег Гладков и Андрей Синельщиков оценивают как удовлетворительное. "Мы нередко отказываемся от выгодной цены, если нас не устраивают характеристики мяса. К сожалению, российское сырье часто оказывается неконкурентоспособно, причем не только по качеству, но и по цене", - отмечает Олег Гладков.

Все полуфабрикаты собственники "Бурлинки" делают самостоятельно. Каждый замаринованный кусок мяса запаивается в полиэтилен и хранится в холодильнике. Причем наряду с готовым блюдом гость гриль-кафе может купить и полуфабрикат. Сырое мясо обойдется почти на 20% дешевле. "Все, что мы готовим на огне, покупатель может попробовать приготовить сам. Весной и летом мы

увидели большой спрос на полуфабрикаты. Особенно он велик ближе к выходным. Если обычно у нас покупают около 20% полуфабрикатов, то по пятницам эта цифра возрастет до 50-60%", - подчеркивает Олег Гладков. Но бизнес этот, скорее всего, окажется сезонным. Зимой спрос не то что на полуфабрикаты, но и на жаренное на углях мясо заметно ниже.

По словам Олега Гладкова и Андрея Синельщикова, у их заведения нет конкурентов. Это притом, что вплотную к гриль-кафе примыкает киоск "Уйгурской кухни", с мантами, лагманом, шашлыком и самсой. "К нам едут со всего Новосибирска. Есть постоянные клиенты даже из Первомайского района и Академгородка. Количество гостей с каждым месяцем только увеличивается. Ну о какой конкуренции может идти речь?" - резонно восклицает Олег Гладков. С первого дня работы по настоящее время владельцы "Бурлинки" не вложили в продвижение и рубля. Предприятие на 100% работает на ресурсе "сарфанного радио". По словам Олега Гладкова, поток гостей настолько интенсивный, что к нему приходится привыкать. Порой бизнесмены не могут спрогнозировать, сколько именно нужно замариновать мяса или рыбы в конкретный день.

Средний чек в гриль-кафе "Бурлинка" - около 250 руб.: это кусок мяса с гарниром. Цена на мясо начинается с 70 руб. (за 100 г свиных ребер), антрекот из баранины обойдется в 280 руб. Стоимость салата - около 70 руб. Как правило, в день продается около 120 порций. Нередки случаи, когда один гость уносит с дюжину и больше порций. Средняя торговая наценка заведения - около 70%. "Для сравнения: средняя накрутка в новосибирском ресторане - 300%. Но это и понятно, много расходов на штат, интерьер, налоги. Поэтому можно сказать, что в цене мяса, которым мы торгуем, нет ничего, кроме стоимости продукта и оплаты услуг повара", - отмечает Олег Гладков. Особо хозяева "Бурлинки" подчеркивают, что не берут с покупателей денег за термоупаковку и хлеб. Говорят, стыдно начислять такую мелочь при цене блюда в несколько сот рублей. (Эксперт-Сибирь/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

#### ВЕЛИКОБРИТАНИЯ: 4000 БРИТАНСКИХ ПАБОВ МОГУТ ЗАКРЫТЬСЯ

Около 4 тыс. британских пабов закроются в следующем году из-за усиления конкуренции за потребителя, сообщает The Daily Telegraph со ссылкой на исследование The Good Pub Guide. В качестве основной причины прекращения работы конкретных баров называется их "пребывание в 80-х годах". Исследователи подсчитали, что из 49,5 тыс. пабов, располагающихся сейчас на территории Великобритании, 4800 относятся к "отличным", около 40 тыс. к "средним", а оставшиеся - к "плохим". В первую очередь, разница выражается в разнообразии меню, которое в хороших пабах меняется зачастую каждый месяц.

Одновременно аналитики отметили, что в стране в 2014 г. откроется около тысячи пабов, значительная часть которых будет находиться в помещениях, закрытых ранее по тем или иным причинам. В целом, однако, динамика будет оставаться негативной. Сейчас в Великобритании закрываются 26 баров в неделю, а в следующем году это число возрастет существенно. В то же время аналитики считают, что для паб-индустрии в стране это будет в какой-то степени положительный процесс, так как снижение количества приведет к повышению среднего уровня качества меню и обслуживания. (Форбс/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

Читайте также в «Пищепроме Украины» на эту тему – <http://ukrprod.dp.ua/>

**ЗНАЕТЕ ЛИ ВЫ, что можно **БЕСПЛАТНО** опубликовать в журнале «Пищепром Украины» аналитические материалы, подготовленные Вашим отделом маркетинга, с контактными реквизитами Вашей фирмы? Это действенная скрытая **БЕСПЛАТНАЯ** реклама. Попробуйте!**

**ЗНАЕТЕ ЛИ ВЫ, что подписчики «Пищепрома Украины» **БЕСПЛАТНО** рекламируют свои сайты на сервере и блоге журнала в Internet ?**

**Анализ****УКРАИНА: КОМПАНИЯ «УКРПЛАСТИК» НА РЫНКЕ УПАКОВКИ, 2013 ГОД**

Для европейских профессионалов упаковочной индустрии Украина прочно ассоциируется с компанией "Укрпластик". Именно эта украинская компания стала базой для проведения в Восточной Европе международной конференции Европейской ассоциации глубокой печати.

Побывавший в нашей стране президент ассоциации Джеймс Сивер отметил: "Я поражен качеством продукции "Укрпластика". Мы все увидели и почувствовали, что упаковочный сектор украинской промышленности полностью отвечает требованиям Европейского союза, а промышленность глубокой печати, как показывает пример "Укрпластика", - уже в Европе". Инновационный вектор развития производства гибкой упаковки Украина выбрала в 1997 г. благодаря таланту и стратегическому подходу к ведению бизнеса одного человека - Александра Галкина. Кандидат технических наук, имеющий опыт предпринимательской деятельности, он досконально знал структуру пищевой промышленности. Как и самые слабые ее места, одним из которых являлось почти полное отсутствие современных упаковочных материалов. Ориентируясь на опыт лучших мировых производителей новых материалов, Александр Галкин своими средствами стал создавать в Украине производство с уникальными технологиями и оборудованием по изготовлению новейших упаковочных материалов, соответствующих самым высоким мировым стандартам.

Бизнес на опережение спроса Александр Галкин начал развивать на Киевском заводе полимерных материалов, который еще с 1992 г. пытался пустить линию для производства полипропиленовых пленок. Хотя на предприятии работало немало хороших специалистов, ему не хватало средств, не было технологий для печати и изготовления упаковки. Завод оказался в тупике. Первые \$1,4 млн. Александр Галкин инвестировал в 1992-1994 гг. в монтаж и пуск оборудования по производству полипропиленовых пленок. Это и стало первым мощным толчком на пути к полной модернизации производства. Ведь именно пуск этой линии позволил сохранить завод как таковой и дать старт инновационной цепочке, обеспечивающей стабильные инвестиции в новые технологии и оборудование. Каждая заработанная предприятием копейка вкладывалась в развитие производства. "Мы не стремимся кого-то удивить своими технологиями, потому что главная наша задача - отвечать ожиданиям потенциальных потребителей. Если мы видим, что возникла потребность в той или иной упаковке или что такие тенденции уже проявились в Японии, Канаде или Европе, то понимаем: эти материалы будут затребованы в Украине. И начинаем осваивать новые технологии. Процесс занимает как минимум год-два, поэтому параллельно с началом работ над новой технологией компания разворачивает работу среди своих потребителей по ее внедрению и применению. В результате пуск новинки как раз совпадает с востребованностью ее на нашем рынке, поскольку потенциальные потребители тоже отслеживают наиболее перспективные направления развития упаковки", - как-то поделился секретом Александр Галкин.

Одним из таких примеров своевременного понимания будущих нужд потребителей можно назвать производство этикеток для ПЭТ-бутылок. Именно "Укрпластик" первым рассмотрел перспективу и предложил компании "Кока-Кола" удобные и яркие полимерные этикетки. Также первым предприятие начало выпуск БОПП-пленки, без которой сегодня уже не могут обойтись супермаркеты.

Компания, глубоко изучив потребности современного бизнеса, стремилась создавать продукцию, использование которой становилось для клиентов конкурентным преимуществом на рынке.

Технологические изобретения в отечественный упаковочный бизнес Александр Галкин внедрял, опираясь на интеллектуальный потенциал Украины. При поддержке Института химии высокомолекулярных соединений, Института биохимической химии и нефтехимии, Института прикладных проблем физики и биофизики НАН Украины, Института экологии и токсикологии им. Л. Медведя он разработал материал с уникальными свойствами за счет большего количества слоев и оптимальной комбинации полимеров. При этом новый материал мог быть тоньше человеческого волоса, имел превосходные характеристики эластичности, гладкости, прозрачности, блеска.

Немногословный Галкин очень коротко сообщил производителям и потенциальным клиентам о том, что "создан умный материал с отличной памятью". Александр Галкин получил более 20 патентов на собственные изобретения. Социальная модель бизнеса строилась Александром Галкиным с первого дня, и сегодня деятельность компании "Укрпластик" - хрестоматийный пример корпоративной социальной ответственности. Для подтверждения достаточно привести всего несколько фактов. Галкин стал первым в Украине, кто категорически настоял на снятии с производства ПВХ - дешевой и удобной обертки из поливинилхлорида, в то время массово использовавшейся в кондитерской промышленности. Между тем при утилизации она выделяет токсичный и ядовитый диоксин. Много времени и средств было потрачено на то, чтобы синтезировать материал с соответствующими характеристиками, но при этом безопасный для здоровья. Через некоторое время от ПВХ отказались почти все предприятия отрасли.

Благодаря жесткой позиции А. Галкина, который упорно боролся за право на безопасную среду обитания для человека, украинская компания стала одной из немногих в Европе производителей гибких упаковочных материалов, действующих на принципах системы НАССР и сертифицированных в соответствии со всеми установленными стандартами. На предприятии действует система экологического менеджмента по стандарту ISO 14001:2004, который охватывает деятельность всех подразделений. В 2010 г. при участии Европейского банка реконструкции и развития А. Галкин инициировал новую инвестиционную программу внедрения экологических ресурсосберегающих технологий изготовления гибких упаковочных материалов. Компания - один из крупнейших налогоплательщиков Украины. Только за последние 5 лет в бюджеты различных уровней "Укрпластик" перечислил свыше 1,5 млрд. грн. Компания обеспечивает рабочими местами европейского уровня более 1500 человек, средняя зарплата которых составляет более 8 тыс. грн., что в 2,3 раза превышает средний показатель по отрасли. Активно сотрудничает компания с высшими учебными заведениями страны: ежегодно сотни студентов проходят практику на производственных площадках "Укрпластика", приобретая бесценный опыт и навыки, так необходимых молодежи при трудоустройстве. Международный авторитет украинского производителя упаковки подтверждает правильность построения бизнес-модели Александра Галкина. (Эксперт-Украина/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

Читайте также в «Пищепроме Украины» на эту тему – <http://ukrprod.dp.ua/>

# ВЫСТАВКА №1 В РОССИИ\*

# АГРО ПРОД МАШ

[www.agroprod-mash-expo.ru](http://www.agroprod-mash-expo.ru)



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

7—11 октября  
2013

## ДЕЛОВАЯ ПРОГРАММА

### КОНФЕРЕНЦИИ И ФОРУМЫ

**МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ**  
«РАЗВИТИЕ ПИЩЕВОЙ И ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ  
ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ В РАМКАХ ГОСПРОГРАММЫ  
НА 2013–2020 ГОДЫ»  
Организаторы: МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РФ  
И ФИРМА «АГРОЭКСПОСЕРВИС»

**VIII МЕЖДУНАРОДНЫЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ФОРУМ**  
«ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И ОБОРУДОВАНИЕ  
В МОЛОЧНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ»  
Организатор: КВК «ИМПЕРИЯ»

**ОТРАСЛЕВОЙ ФОРУМ**  
«КОНДИТЕРСКИЙ И ХЛЕБОПЕКАРНЫЙ РЫНОК  
В УСЛОВИЯХ ПЕРЕМЕН»  
Организатор: ЖУРНАЛ «КОНДИТЕРСКОЕ И ХЛЕБОПЕКАРНОЕ  
ПРОИЗВОДСТВО»

**КОНФЕРЕНЦИЯ**  
«СОВРЕМЕННЫЕ ХОЛОДИЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И ОБОРУДОВАНИЕ  
В ПРОИЗВОДСТВЕ И ХРАНЕНИИ СЫРЬЯ И ПИЩЕВОЙ ПРОДУКЦИИ»  
Организатор: РОССОЮЗХОЛОДПРОМ

### III МЕЖДУНАРОДНЫЙ МЯСНОЙ КОНГРЕСС

Организатор: ГНУ ВНИИМП им. В.М. ГОРБАТОВА  
РОССЕЛЬХОЗАКАДЕМИИ

### КОНКУРСЫ

• **КОНКУРС ПОСТАВЩИКОВ ОБОРУДОВАНИЯ ДЛЯ МЯСНОЙ  
ПРОМЫШЛЕННОСТИ**  
• **КОНКУРСЫ ОБОЛОЧЕК, ПИЩЕВЫХ ДОБАВОК И ИНГРЕДИЕНТОВ**  
• **КОНКУРС «БРЕНД ГОДА»**  
• **ШОУ-КОНКУРС ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МАСТЕРСТВА  
ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ РАБОЧИХ ПРОФЕССИЙ ОБВАЛЩИКОВ**  
Организатор: ГНУ ВНИИМП им. В.М. ГОРБАТОВА  
РОССЕЛЬХОЗАКАДЕМИИ

• **КОНКУРС «ЛУЧШЕЕ ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ АПК»**  
Организаторы: МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО  
ХОЗЯЙСТВА РФ И ФИРМА «АГРОЭКСПОСЕРВИС»

• **II ВСЕРОССИЙСКИЙ КОНКУРС «ТЕХПАКРОССИЯ-2013»**  
Организаторы: ЖУРНАЛ «ТАРА И УПАКОВКА»,  
НП «ЦЕНТР УПАКОВКИ, ЭТИКЕТКИ, ДИЗАЙНА»,  
ЗАО «ЭКСПОЦЕНТР»

реклама

12+



Expo Rating

Лучшая выставка России 2011–2012 гг. по тематике «Пищевая промышленность: оборудование и ингредиенты» во всех номинациях. Рейтинг составлен ТПП РФ и РСВЯ. Все выставки – участники рейтинга прошли независимый аудит статистических показателей в соответствии с международными правилами.



Организатор:



При содействии:  
Министерства сельского хозяйства РФ  
Министерства промышленности  
и торговли РФ

Под патронатом:  
Торгово-промышленной палаты РФ  
Правительства Москвы

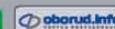
Генеральный  
информационный  
партнер:



Информационный  
партнер:



Официальный  
интернет-  
партнер:



«ПИЩЕПРОМ УКРАИНЫ» - <http://ukrprod.dp.ua/>

1-15 сентября 2013 г.

№15 (223)

# ГЛАВНОЕ СОБЫТИЕ ЛАБОРАТОРНОЙ ИНДУСТРИИ



## VI Международный форум «Комплексное обеспечение лабораторий»

15 - 17 октября 2013 года

КИЕВЭКСПОПЛАЗА ufi  
Киев, ул. Салютная, 2-Б (ст. метро "Нивки")

**При поддержке:**

Комитетов Верховной Рады Украины  
Министерства аграрной политики и продовольствия Украины  
Профильных ассоциаций и объединений  
Национальной академии аграрных наук Украины  
Национальной академии медицинских наук Украины

**Организаторы:**



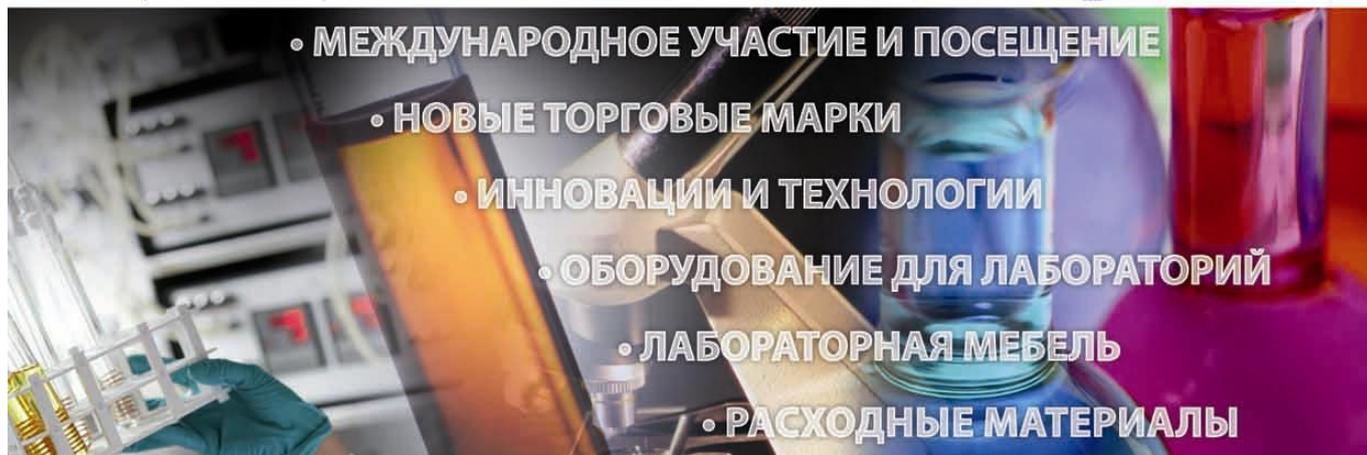
**Генеральный партнер:**



**Генеральный спонсор:**



**Партнеры:**



- МЕЖДУНАРОДНОЕ УЧАСТИЕ И ПОСЕЩЕНИЕ
- НОВЫЕ ТОРГОВЫЕ МАРКИ
- ИННОВАЦИИ И ТЕХНОЛОГИИ
- ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ЛАБОРАТОРИЙ
- ЛАБОРАТОРНАЯ МЕБЕЛЬ
- РАСХОДНЫЕ МАТЕРИАЛЫ



**LAB ComplEX** 6-я Международная специализированная выставка комплексного обеспечения лабораторий

СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ЭКСПОЗИЦИЯ «LAB ComplEX - АГРО»  
ВСЕ ДЛЯ КОНТРОЛЯ КАЧЕСТВА И БЕЗОПАСНОСТИ ПРОДУКЦИИ АПК

### СПЕЦИАЛЬНАЯ ПРОГРАММА «ДНИ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ И АГРАРНОГО СЕКТОРА»

- **Круглый стол «Качество и безопасность воды в пищевой промышленности»**  
Организатор: Одесская Национальная Академия Пищевых Технологий
- **Семинар «Безопасность и качество пищевых продуктов и сырья»**  
Организатор: Одесская Национальная Академия Пищевых Технологий
- **Научно-практическая конференция «Контроль безопасности и качества пищевых продуктов с применением современного оборудования»**  
Организатор: Институт последипломного образования Национального университета пищевых технологий
- **Семинар «Инструментальные методы анализа пищевых продуктов»**  
Организатор: Компания «Стандарты Технологии Развитие»
- **Семинар «Современные IT-решения и программное обеспечение для лабораторий. LIMS-подобные системы. Вопрос валидации методик выполнения измерений»**  
Организатор: Учебно-консультационный центр «Евроакадемия»
- **Научно-практическая конференция «Высокие технологии в аграрном производстве»**  
Организатор: Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины
- **Специализированная конференция «Качество и безопасность зерна, муки, комбикормов»**  
Организатор: Журнал «Хранение и переработка зерна»
- **LABDemo-Туры:**
  - «Современная лаборатория в пищевой промышленности»
  - «Современная лаборатория в аграрной промышленности»
- **УКРАИНСКАЯ ЛАБОРАТОРНАЯ ШКОЛА - мастер-классы на действующем оборудовании**
- **LABInnovation - зона открытых презентаций инновационных разработок компаний в пищевой промышленности**

ОДНОВРЕМЕННО  
СОСТОИТСЯ



Международная специализированная выставка технологий «чистых помещений»

По вопросам участия в выставках: +380 (44) 526-93-09, lab@lmt.kiev.ua  
По вопросам участия в научно-практической и бизнес программах: +380 (44) 526-92-89, marketing@labcomplex.com

[www.labcomplex.com](http://www.labcomplex.com)

Международный специализированный партнер: labor&more Специализированный информационный партнер: FOOD&AGRI Генеральный отраслевой партнер: Специализированный интернет-портал: Официальный информационный спонсор: Информационная поддержка: FOODUA

«ПИЩЕПРОМ УКРАИНЫ» - <http://ukrprod.dp.ua/>

1-15 сентября 2013 г.

№15 (223)