

УЧРЕДИТЕЛЬ И ИЗДАТЕЛЬ

**Деловой
Мир**

журналистское агентство

Пищепром Украины

ЖУРНАЛ ВЫХОДИТ ДВА РАЗА В МЕСЯЦ С 2004 ГОДА

Чтобы познакомиться с журналом "Пищепром Украины", оформите **БЕСПЛАТНУЮ** ознакомительную месячную подписку на его электронный вариант

ПОДПИШИТЕСЬ на год и получите **ПОДАРОК** - 1/4 полосы черно-белой рекламы в одном из номеров

ПОДПИШИТЕСЬ на пакет "Ежедневные новости предприятий пищевого сектора СНГ" и **БЕСПЛАТНО** получите электронный вариант журнала "Пищепром Украины"

Мы **БЕСПЛАТНО** рекламируем сайты наших подписчиков на сервере "Пищепрома Украины"

№17 (225) 1 - 15 октября 2013 г.



Абон. ящик 3749, Днепропетровск,
49064, Украина
Тел.-факсы: +38 056 3701434, 3701435
E-mail: prod@business.dp.ua
<http://www.business.dp.ua/>

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

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

 **ЭКСПОЦЕНТР**
МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВЫСТАВКИ И КОНГРЕССЫ
МОСКВА

Организатор:
ЗАО «Экспоцентр»



При поддержке:
Министерства сельского
хозяйства РФ



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

1-15 октября 2013 г.

№17 (225)

СОДЕРЖАНИЕ НОМЕРА

	Стр.
Бакалейные товары	4
Вино	4
Детское питание	6
Кондитерские изделия	6
Ликеро-водочные изделия	7
Масложировые изделия	9
Молоко и молочные изделия	11
Мясо и мясные изделия	16
Овощи, фрукты и плодовоовощные изделия	21
Пиво	28
Пищеконцентраты и продукты быстрого приготовления	28
Рыба и рыбные изделия	29
Сахар	32
Соки и безалкогольные напитки	33
Сыр	34
Табачные изделия	35
Зерно и хлебобулочные изделия	36
Чай и кофе	43
Цифры и факты	43
Стратегия и тактика маркетинга	56
Розничная торговля	59
Общественное питание	63
Оборудование и упаковка	67

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, 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
<http://ukrprod.dp.ua/>

3

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 ОКТЯБРЯ 2013 г.

№17 (225)

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

▼ <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

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

1-15 октября 2013 г.

№17 (225)

ПРОДУКТЫ ПИТАНИЯ

БАКАЛЕЙНЫЕ ТОВАРЫ

Цены

УКРАИНА: ОТПУСКНЫЕ ОПТОВЫЕ ЦЕНЫ НА КРУПЫ,
EXW-завод, грн./кг, с НДС (на 20.08.2013 г., по данным Минагропрома Украины)

Товар	Цена	
	средняя	мин.-макс.
Крупа гречневая	6,35	5,98-6,75
Крупа овсяная	6,10	6,10-6,10
Крупа кукурузная	3,27	3,10-3,50
Крупа ячневая	2,91	2,60-3,12
Крупа пшенная	3,58	3,00-4,00
Крупа гороховая	3,87	3,25-4,25
Крупа рисовая	5,20	5,20-5,20

(Держзовнишинформ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

Статистика

РОССИЯ: РЫНОК КЕТЧУПА И ТОМАТНОГО СОУСА В 2013 ГОДУ ВЫРОС

Эксперты отмечают тенденцию устойчивого роста объема российского рынка кетчупа и томатных соусов в прошедший 4-летний период с незначительным замедлением темпа прироста в 2011 г. Оживление спроса с последующим нарастающим его стимулированием в 2012 г., привели к ускорению роста объема рынка, и по сравнению с предыдущим годом в натуральном выражении рынок вырвался вперед на 7,8%.

За 2009-2012 гг. доля импорта на российском рынке кетчупа и томатных соусов снижалась, величина снижения доли импорта составила 3,6 п.п. При этом за 2012 г. уменьшение этой доли на российском рынке было ниже, чем за указанный период. Однако предложение российских производителей на рынок кетчупа и томатных соусов находится в зависимости от импортных поставок сырья для производства томатной продукции. Главными поставщиками кетчупа и томатных соусов на российскую территорию являются Украина, Вьетнам и Нидерланды. Этими странами было экспортировано в Россию в совокупности более 18 тыс. т томатной продукции. За ними следуют Италия, Республика Корея, Германия и Болгария. (АПК-Информ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

ВИНО

УКРАИНА: "ШАБО" ПОДТВЕРДИЛА ВЫСОКОЕ КАЧЕСТВО ПРОДУКЦИИ НА ПРЕСТИЖНОМ МЕЖДУНАРОДНОМ ДЕГУСТАЦИОННОМ КОНКУРСЕ MUNDUS VINI

Компания "Шабо" уже второй год подряд подтверждает высокое качество своей продукции на престижном международном дегустационном конкурсе MUNDUS VINI (Германия, Нойштадт). В этом году тихие и игристые вина "Shabo" были награждены особыми знаками качества и сразу двумя серебряными медалями. Осенью 2013 г. в Германии проходил 13-й международный дегустационный конкурс MUNDUS VINI. В результате многоэтапного отбора в состав победителей вошла продукция украинского производителя - компании "Шабо".

Все тихие вина "Shabo", представленные на суд членов жюри, получили по 100-балльной шкале очень высокие оценки и награждены дипломами. А игристые вина "Shabo Classic Brut" и "Shabo Classic Brut Rose" стали обладателями серебряных медалей MUNDUS VINI-2013. Отрадно, что уже второй год подряд вина "Shabo" получают столь высокие награды, которые официально признаны Европейским Союзом как международный знак качества. Правила оценки винной продукции, которую производители представляют на дегустационный конкурс MUNDUS VINI, отличаются особой жесткостью и соответствуют высоким стандартам авторитетной международной организации виноградарства и виноделия "Organisation internationale de la vigne et du vin" (Париж). Ежегодно более 1000 компаний из разных стран мира представляют на MUNDUS VINI тысячи образцов винной продукции, которую профессионально оценивают более 300 членов жюри из 46 стран мира - признанные авторитеты в мире вина и виноделия. Разные торговые марки Украины делали попытки принять участие в столь авторитетном дегустационном конкурсе, однако, уже второй год подряд в состав победителей входит только один украинский производитель - компания "Шабо". ([Шабо/Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

УКРАИНА: ВИНОДЕЛЫ ПРОСЯТ ПРАВИТЕЛЬСТВО ВОЗОБНОВИТЬ В 2014 ГОДУ ВЫПЛАТЫ НА ОТРАСЛЬ СРЕДСТВ ОТ 1,5% СБОРА ИЗ СПЕЦФОНДА БЮДЖЕТА

Корпорация "Укрвинпром", ассоциация "Виноградари и виноделы Украины", объединяющие около 99% предприятий винодельческой отрасли, просят правительство предусмотреть зачисление средств от 1,5% сбора на развитие садоводства, виноградарства и хмелеводства в специальный фонд бюджета на 2014 г. В официальном обращении винодельческих ассоциаций к премьер-министру Николаю Азарову ведущие предприятия отрасли просят возобновить соответствующие выплаты на отрасль из спецфонда, поскольку в 2013 г. они осуществлялись из общего фонда госбюджета.

По данным ассоциаций, в 2013 г. было посажено лишь 150 га виноградников, тогда как ранее ежегодно высаживалось 4-4,5 тыс. га. Кроме того, практически приостановлено производство собственного посадочного материала, необходимость в котором удовлетворяется за счет импорта саженцев. "Для обеспечения внутренних потребностей мы уже сейчас вынуждены завозить не только винноматериалы и коньячные спирты, но и овощи и фрукты", - отмечается в обращении. Парламент Украины 6 ноября принял Государственный бюджет на 2013 г. Документ предполагает, что доходы от 1,5% сбора на развитие садоводства, виноградарства и хмелеводства будут зачисляться не в специальный, а общий фонд бюджета. В то же время, все профильные ассоциации выступили против таких изменений, заявляя, что это негативно скажется на состоянии отрасли. (АПК-Информ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

АРМЕНИЯ К 2020 ГОДУ НАМЕРЕНА УВЕЛИЧИТЬ ОБЪЕМЫ ПРОИЗВОДСТВА ВИН

Правительство Армении одобрило программу развития винодельческой отрасли, имеющейся в рамках экспортноориентированной промышленной стратегии. Согласно программе развития, до 2020 г. объемы выпуска вина в республике должны увеличиться в 3 раза, до 15 - 20 млн. литров в год.

Правительство уже начало реализовывать данную программу, начав оказывать содействие винодельческим предприятиям. Содействие получили уже 3 компании. Компания "Golden Grape ArmAs" получила отсрочку на 3 года по уплате НДС, "Саки энд Санс" получила льготный кредит в 90 млн. драмов, "Armenia Wine" в рамках инвестиций в 1,4 млрд. драмов получила отсрочку по уплате НДС. (Alconews.Ru/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

МОЛДОВА МОЖЕТ ПОТЕРЯТЬ ОТ ЗАПРЕТА ПОСТАВОК ВИНА В РОССИЮ \$40 МЛН.

Экономический ущерб Молдовы, связанный с запретом России на поставки алкогольной продукции, может достичь \$40 млн., заявил министр сельского хозяйства и продовольствия страны Василе Бумаков.

"Специалисты минсельхоза и национального агентства по качеству вин находятся в постоянном контакте с российскими специалистами, однако, если ситуацию с алкогольными поставками не удастся урегулировать, потери молдавских виноделов на протяжении года могут достичь \$40 млн", - отметил глава минсельхоза Молдовы. В. Бумаков выразил при этом надежду, что в ближайшее время ситуацию с поставками молдавских вин в Россию удастся урегулировать. В начале сентября нынешнего года Роспотребнадзор ввел запрет на поставки в Россию молдавской алкогольной продукции. (АПК-Информ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

РОССИЯ: НА РЫНОК НЕ ПОПАДУТ ОКОЛО 30 ВИДОВ ГРУЗИНСКИХ ВИН

Почти 30 образцов алкогольной продукции из Грузии не допустят на российский рынок из-за несоответствий стандартам качества, сообщил главный санитарный врач РФ Геннадий Онищенко.

"По результатам экспертизы оформлено 28 экспертных заключений о несоответствии представленных образцов продукции заявленным требованиям (среди таковых: "Имеди-96", "Шухман Wines Georgia", "Братья Асканели", "Ахалшени-2005"). Все это заставило нас вновь усомниться в желании грузинской стороны выстраивать долгосрочные стабильные и цивилизованные отношения, содержательной основой которых может быть лишь стабильное качество поставляемой на российский рынок винодельческих изделий. Такое обилие отрицательных заключений, причем, на регистрацию видов продукции, которая должна быть эталонной, свидетельствует о том, что не все производители вина Грузии извлекли уроки из многолетней ситуации, которая у нас была. Это дает нам все основания для возможного пересмотра нашего отношения к намерениям грузинской стороны наладить деловые партнерские отношения", - сказал Онищенко. (Интерфакс/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

РОССИЯ: НА АЛТАЕ СТАРУЕТ СЕЗОН ПРОИЗВОДСТВА УНИКАЛЬНОГО ВИНА

В Алтайском крае приступят к первой переработке партии винограда нового урожая. Как сообщили в управлении по пищевой, перерабатывающей, фармацевтической промышленности и биотехнологиям, специалисты Алтайского винограда, корпорации "Алтайспиртпром" и студенты кафедры виноделия Алтайского государственного технического университета имени И.И. Ползунова запланировали уборку темного винограда сорта "Пино".

"В этот же день технологи-виноделы осуществят этап прессовки партии собранного урожая. Для этого специально приобретен немецкий пресс, сертифицированный по европейским стандартам, который способен перерабатывать в день до двух тонн сырья", - рассказали в ведомстве. Специалисты отмечают, что при этой технологии обработки ягод процесс будет безотходным - отжатые ягоды используют для выпуска других напитков в ассортименте предприятия. По данным ведомства, работа по возрождению производства вина в Алтайском крае началась в 2009 г. Проект включает четыре плантации общей площадью более 9 гектаров, где произрастают около 36 тыс./саженцев винограда. (Regnum/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

Статистика

РОССИЯ: ИМПОРТ ВИНОГРАДНОГО КОНЦЕНТРАТА В АВГУСТЕ 2013 ГОДА СТАЛ МИНИМАЛЬНЫМ ЗА ЧЕТЫРЕ ГОДА

По данным Росстата, в августе Россия закупила на внешнем рынке всего 646 т виноградного концентрата, что на 62% меньше, чем за последний месяц лета 2012 г., и является минимальным показателем для августа за последние 4 года.

Для сравнения: в августе минувшего года Россия импортировала 1,7 тыс. т этой продукции, что является рекордом для этого месяца за последние 5 лет. В целом с июля по август на российский рынок было отгружено 1,7 тыс. т виноградного концентрата, что на 43% меньше, чем за первые 2 месяца предыдущего сезона. Основными поставщиками продукции в Россию выступали Испания, Нидерланды и Чили. (АПК-Информ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

СИНГАПУР: ГРУППА УЧЕНЫХ РАЗРАБОТАЛА РЕЦЕПТУРУ ПЕРВОГО В МИРЕ ВИНА ИЗ ДУРИАНА

Дуриан - король фруктов - почти не используется в кулинарии, его едят сырым и в одиночестве, чтобы не смущать окружающих специфическим запахом. Несколько лет назад в Азии появились конфеты на основе дуриана, а недавно группа ученых из Государственного Университета Сингапура разработала рецептуру первого в мире вина из дуриана.

По их словам, после ферментации дуриан теряет свой неприятный запах, и из него получается мягкое вино крепостью около 6%. Вместе с запахом снижается и концентрация соединений серы, и вино из дуриана не оказывает такого пагубного воздействия на сердце, как это сделал бы свежий фрукт в сочетании с алкоголем. Сейчас сингапурские ученые проводят испытания нового напитка, чтобы убедиться в его полной безопасности для здоровья. Если они пройдут успешно, вино из короля фруктов появится на мировом рынке. (Кедем/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

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

ДЕТСКОЕ ПИТАНИЕ

УКРАИНА: ШКОЛЬНИКОВ ДОЛЖНЫ КОРМИТЬ ФЕРМЕРЫ, КОТОРЫМ НЕОБХОДИМО ОБЛЕГЧИТЬ ДОСТУП К ТЕНДЕРАМ НА ЗАКУПКУ ПРОДОВОЛЬСТВИЯ ДЛЯ ШКОЛ

Об этом заявил министр аграрной политики и продовольствия Николай Присяжнюк. Он отметил, что это позволит увеличить количество молока в рационе школьников. Вскоре в Украине, уверяет Присяжнюк ускорят внедрение программы "Школьное молоко".

"Качественное и сбалансированное школьное питание крайне необходимо для развития ребенка. Поэтому правительство планирует ускорить работу над внедрением специальных программ питания в школах. Для всех учащихся 1-4 классов ежегодно необходимо более 57 тыс. т молока. И после отработки всех необходимых финансовых инструментов мы начнем их реализацию на всей территории Украины", - отметил министр. По его словам, эта программа поможет ликвидировать проблему дефицита молока в питании школьников.

Министр напомнил, что по рекомендациям Минздрава Украины ребенок в возрасте от 6 до 12 лет должен получать каждый день 200 мл молока, что составляет около 30% суточной нормы кальция. Также Присяжнюк отметил, что еще одним важным источником для пополнения продовольствием школьных столовых остаются мелкие и средние сельхоз-производители. Правительство также работает над облегчением их доступа к тендерам, заверил чиновник. (АПК-Информ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

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

КОНДИТЕРСКИЕ ИЗДЕЛИЯ

УКРАИНА: В 2013 ГОДУ СПРОС НА ЯБЛОЧНОЕ ПОВИДЛО ОСТАЕТСЯ СДЕРЖАННЫМ

На рынке яблочного повидла спрос остается по-прежнему невысокий. Регулярные поставки осуществляются перерабатывающими заводами в основном благодаря налаженным каналам сбыта, в то время как новые заявки на закупку продукции поступают редко.

Тем временем переработчики предпочитают пока не прибегать к особым ценовым корректировкам, так как прогнозируют традиционное увеличение спроса со стороны предприятий кондитерского сектора. На сегодняшний день отгрузки повидла украинские предприятия ведут в пределах 6,5-7,2 грн./кг (0,6-0,66 евро/кг). (АПК-Информ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

СНГ: ГОССТАНДАРТ БЕЛАРУСИ НЕ ВЫЯВИЛ НАРУШЕНИЙ В КОНДИТЕРСКИХ ИЗДЕЛИЯХ ROSHEN ПО ПОКАЗАТЕЛЯМ БЕЗОПАСНОСТИ

Об этом сообщили во время онлайн-конференции, состоявшейся на сайте Госстандарта. Инспекции Госстандарта в июле-августе 2013 г. провели мониторинги и проверки соблюдения требований законодательства и технических нормативных правовых актов при реализации 295 наименований кондитерских изделий, произведенных на фабриках кондитерской корпорации Roshen. "В результате испытаний, проведенных в аккредитованных лабораториях, по показателям безопасности (наличие токсичных элементов, пестицидов, микотоксинов, содержание свинца, кадмия, ртути, мышьяка; микробиологические показатели), нарушений не было выявлено", - отметили в комитете.

Вместе с тем в сфере обращения продукции были выявлены случаи реализации кондитерских изделий с истекшими сроками годности. Были случаи отсутствия документов о подтверждении соответствия и качественных удостоверений, а также нарушения по маркировке продукции. В настоящее время Госстандарт проводит мониторинги и проверки при реализации всей кондитерской продукции в Беларуси, подчеркнули специалисты. Россия объявила о запрете на поставки конфет Roshen 29 июля 2013 г. По словам главы Роспотребнадзора Геннадия Онищенко, в них был найден канцероген бензопирен. Были даны указания таможенным органам о запрете ввоза на территорию России кондитерских изделий этой компании. Международная корпорация Roshen с главным офисом в Киеве производит около 200 видов продукции. Общий объем производства составляет 450 тыс. т в год. Ее фабрики находятся как в Украине, так и в России, Литве и за пределами бывших советских республик - в Венгрии. На экспорт Roshen отправляет 18 тыс. т сладостей, из них около половины приходится на Россию. В самой Украине компания занимает 26% рынка. (БЕЛТА/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

ЕВРОПА: ЗА 12 МЕСЯЦЕВ ПРОИЗВОДИТЕЛИ ШОКОЛАДА УВЕЛИЧИЛИ РАСХОДЫ

Расходы европейских производителей шоколада увеличились почти на треть за прошедшие 12 месяцев из-за повышения цен на ключевые ингредиенты, включая какао-бобы. Отрасль ожидает сложный праздничный сезон: рентабельность компаний будет ниже обычного и на Рождество, и на День святого Валентина, и на Пасху. Масло какао подорожало за год, завершившийся в августе, почти на 70%, сухое молоко - на 50%; при этом цены на какао-бобы продолжают расти.

По оценкам аналитической компании Mintec, специализирующейся на сырьевых рынках, такие изменения подняли затраты на производство молочного шоколада на 31%, поскольку сырье составляет до 80% себестоимости шоколадной плитки. Неблагоприятное влияние возросших издержек на доходы производителей шоколада вряд ли ослабеет в ближайшее время, заявила аналитик Mintec Лилиана Гонсалес. Эталонный лондонский контракт на какао-бобы достиг в максимальной котировки за два года - \$2780 за тонну. С начала 2013 г. цена какао-бобов увеличилась на 21%. Сахар-сырец подорожал до самой высокой отметки за 6,5 месяца. Международная организация какао (ICCO) прогнозирует дефицит какао-бобов на мировых рынках в течение следующих четырех лет. (Агро Перспектива/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

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

УКРАИНА: КАБИНЕТ МИНИСТРОВ УСИЛИЛ КОНТРОЛЬ НАД УЧЕТОМ ОБЪЕМОВ ПРОИЗВЕДЕННОГО СПИРТА

Кабинет министров усилил контроль над учетом объемов произведенного спирта и его перемещением. Об этом говорится в сообщении пресс-службы Кабмина. Согласно ему, правительство утвердило постановление "Об утверждении порядка ведения единого реестра товарно-транспортных накладных на перемещение спирта этилового и алкогольных напитков", а также порядок ведения Единого государственного реестра счетчиков объема производства этилового спирта.

Также постановлением вводится обязательная регистрация товарно-транспортных накладных и укомплектование акцизных складов счетчиками, а также предусматривается создание реестра накладных в виде их электронной базы. Постановление принято с целью предотвращения незаконного перемещения на территории страны спирта и алкогольной продукции, в том числе изготовленной нелегально. Министерство экономического развития и торговли прогнозирует производство этилового спирта 18,4 млн. дал в 2013 г. ([Украинские новости/Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

УКРАИНА: ГЛАВА ГОСПОТРЕБНАДЗОРА НАЗВАЛ ПРИМЕРЫ НЕКАЧЕСТВЕННЫХ СПИРТНЫХ НАПИТКОВ

По результатам проверок с начала года Госпотребинспекция сняла с реализации 32% от проведенных 11 тыс. дал алкогольных напитков, что реализовались на потребительском рынке Украины. Об этом сообщил глава Госпотребинспекции Украины Сергей Орехов на брифинге в здании правительства.

По его словам, среди некачественного алкоголя - коньяк (5 звезд) Ужгородский, вино сухое белое "Магарац" (Ливадия, Крым). Также не понравился главе Госпотребинспекции сухое красное вино "Каберне" (ТМ Верес, Одесская обл.). При этом С. Орехов заявил, что партии продукции, образцы которых не соответствовали нормам, были сняты с реализации, а к реализаторам применили штрафные санкции. На предприятия же, по его словам, направили акты для устранения нарушений. ([УНН/Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

БЕЛАРУСЬ: СОЗДАН СПИРТ НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ - "БЕЛАЛЬФА"

В Беларуси создан спирт нового поколения, получивший название "Белальфа". В шкале степени очистки он обошел спирт "Люкс" и занял высшую ступень. Водка, производимая на основе "Белальфы", обладает более мягким вкусом.

Новый спирт изготавливается из лучших сортов пшеницы, тритикале (гибрида ржи и пшеницы) или их смеси на Климовичском ЛВЗ на базе Костюковичского спиртзавода. Водка на основе "Белальфы" появится на торговых прилавках Беларуси уже в 2013 г. Для нее будут разработаны специальные бутылки и этикетки. Пока что на предприятии решается вопрос, производить ли несколько видов водки или пока начать с одного. ([Alconews.Ru/ Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

РОССИЯ: ЗА НЕЗАКОННУЮ ПРОДАЖУ АЛКОГОЛЯ ПРЕДЛАГАЮТ ВВЕСТИ ТЫСЯЧНЫЕ ШТРАФЫ

До максимальной планки - 5 тыс. руб. - для физических лиц, и 8 тыс. руб. для должностных лиц, предлагается увеличить штраф за незаконную продажу алкоголя, лекарств и других товаров, свободная реализация которых без лицензий в России запрещена. Поправку в Кодекс об административных правонарушениях (КОАП) предлагают внести депутаты Курганской областной Думы.

Законотворцев больше всего заботит размах нелегальной торговли крепкими спиртными напитками - водкой из-под полы по 50 руб. за бутылку, коньяком - по 200 руб., - на приграничных с Казахстаном территориях. Увеличение действующих административных штрафов (сейчас они 1000 руб. для физических лиц) по мнению законотворцев, поможет более действенной работе правоохранительных органов. "Участковые изымают продукцию, штрафуют, но это нулевая мера. При этом государство несет большие административные издержки. По мнению эксперта алкогольного рынка Вадима Дробиза, ситуация стала тупиковой с повышением в России акцизов на алкоголь в 2012 г. "Сегодня россияне разделились на два лагеря. 30 млн. пьют легальный алкоголь, обеспечивая поступление в бюджет 30 млрд. руб. Еще 30 миллионов граждан - продолжают покупать нелегальное спиртное. При десятикратной разнице стоимости алкоголя в странах Таможенного союза, победить этот доходный рынок невозможно никакими штрафами, сомневается эксперт. ([Retail.Ru/Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

РОССИЯ: СПИКЕР СОВЕТА ФЕДЕРАЦИИ ВАЛЕНТИНА МАТВИЕНКО РАСКРИТИКОВАЛА ГОСУДАРСТВЕННУЮ ПОЛИТИКУ В ОБЛАСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ АЛКОГОЛЯ

По ее словам, за последний год акцизы на алкогольсодержащую продукцию выросли в 1,5 раза, в результате чего на 25% снизилось легальное потребление алкогольной продукции. При этом реальное потребление алкоголя не сократилось, а вырученные от повышения акцизов деньги ушли в тень. "Мало того что мы травим людей некачественной продукцией, так еще и теряем доходы, которые уходят в тень", - заявила В. Матвиенко.

По словам спикера Совета Федерации, бюджет недосчитался 150 млрд руб., судьба которых неизвестна. Также, по мнению главы верхней палаты российского парламента, необходимо привести к единому знаменателю акцизы в разных странах - участниках Таможенного союза: например, в России акциз на алкоголь в среднем составляет 450 руб. за литр безводного спирта, а в Казахстане - 120 руб. С 1 января 2014 г. акцизы на напитки с процентным содержанием этилового спирта 9% и менее составят 400 руб. за литр содержащегося в них спирта, в 2015 г. - 500 руб. и в 2016 г. - 550 руб. ([РБК/Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

РОССИЯ: РОСАЛКОГОЛЬ СНОВА ПЫТАЕТСЯ АННУЛИРОВАТЬ ЛИЦЕНЗИЮ СПИРТЗАВОДА "ИЛЬМЕНЬ"

Росалкогольрегулирование подало в арбитражный суд Воронежской области иск об аннулировании лицензии спиртзавода "Ильмень". Пока что еще он не принят к производству. Соответствующее решение было принято еще в конце лета нынешнего года. Причина аннулирования может заключаться в задолженности перед налоговыми органами.

В сентябре межрайонная инспекция ФНС по Воронежской области обратилась с иском о банкротстве спиртзавода в арбитражный суд. Этот иск был отложен до 17 октября. Спиртзавод "Ильмень" приостановил свою работу по инициативе Росалкогольрегулирования летом 2012 г. Причиной тому явились нарушения при предоставлении данных в ЕГАИС. ([Alconews.Ru/Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

РОССИЯ: ООО «ЛИКЕРО-ВОДОЧНЫЙ ЗАВОД (ЛВЗ) «ИТАР» НАЧНЕТ ВЫПУСКАТЬ ВОДКУ STALINSKAYA

ЛВЗ "Итар" Константина Сулова, занимающего должность вице-премьера правительства Калининградской области, начнет выпускать водку Stalinskaya. В конце сентября ООО "Итар" подписало с румынской компанией Prodal'94 srl, являющейся правообладателем товарного знака Stalinskaya, лицензионный договор на использование товарного знака Stalinskaya по 33-му водочному классу МКТУ.

Согласно данным Nielsen, в Румынии Stalinskaya является крупнейшим водочным брэндом. В прошлом году Stalinskaya, принадлежащая компании иранского бизнесмена с румынским гражданством Джаббара Каннани, занимала на румынском рынке 39% в объемном и 42% в денежном выражении. Пока что Stalinskaya экспортировалась только в Болгарию. Как считает директор отраслевого аналитического агентства ЦИФРРА Вадим Дробиз, этот водочный бренд должен хорошо продаваться в России. "У нас водку с таким названием примут на ура. Если они будут продавать ее в эконом-сегменте, у такой водки есть все шансы стать народной не только в России, но и в странах СНГ", - отмечает Дробиз. По мнению же директора рекламного агентства Kaufman Станислава Кауфмана, который сейчас занят продвижением водки "Путинка" по заказу компании ВЕДК, "сталинская" водка россиянами покупаться не будет. "В России есть люди, которые действительно любят Сталина. Но это не означает, что они захотят его пить. Водка Stalinskaya должна быть предельно жесткой, а ее употребление может иметь непредсказуемые последствия: напешься в Москве, а очнешься в Магадане", - считает Кауфман. (Alconews.Ru/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

РОССИЯ: ГРУППА SPI ПРОДАЛА ВОДОЧНЫЙ БРЭНД МОЛДАВСКОМУ БИЗНЕСМЕНУ

О завершении сделки по продаже "Кремлевской" компании "Классика Интернешнл" рассказал президент SPI Вал Менделеев. Решение продать "Кремлевскую" он объяснил желанием сфокусироваться на продвижении основного бренда - водки Stolichnaya, мировые продажи которой, по данным Drinks International, в 2012 г. составили 3,06 млн. дкл (14-е место среди водок). По словам Менделеева, продажи "Кремлевской" в последние годы "были крайне незначительными", а последний розлив был два года назад. Найти ее в продаже можно: в online-магазинах Великобритании она стоит 23 евро за 0,7 л. Сумму сделки, в которую вошли права на "Кремлевскую" в 200 зарубежных странах, в SPI не раскрывают. Предприниматель "Синергии" (ТМ "Беленькая", Beluga) Александр Мечетин сомневается, что она выше \$1 млн.

"Кремлевская" входила в число самых популярных водок в РФ в 1990-х годах. Бренд был придуман в 1991 г. у одеситами Яковом Тилипманом, Марком Нуделем и Леонидом Баранчуком, у которых было совместное предприятие "Русская Америка". Пиковые продажи водки были в 1995 г. - тогда ее было продано 5 млн. дкл в год (сейчас сопоставимый объем продаж есть у водки "Пять озер" "Алкогольной сибирской группы" - 6,3 млн. дкл в 2012 г.). Группа SPI стала владельцем "Кремлевской" в 2003 г., купив ее, по данным участников рынка, примерно за \$60 млн. Но развивать ее в РФ компания долго не смогла: в 2007 г. ФГУП "Кремль" (нынешнее название ФГУПа - торговый дом "Кремлевский") добился в Палате по патентным спорам Роспатента аннулирования прав SPI на товарные знаки, связанные с "Кремлевской". Тогда владелец SPI Юрий Шефлер уже был в конфликте с властями из-за прав на водку Stolichnaya и проживал за границей, так как на него были заведены уголовные дела. У нового владельца есть проект развития бренда во всем мире, говорят в SPI. В группе отмечают, что "Классика" уже получила лицензию у ТД "Кремлевский" на продажу этого бренда в России. Пресс-секретарь управляющего делами президента Виктор Хреков подтвердил эту информацию. "Лицензионный договор сейчас регистрируется в Роспатенте", - добавил он.

Кто является конечным бенефициаром "Классики", в SPI не раскрывают. По данным "СПАРК-Интерфакса", ООО "Классика Интернешнл" было зарегистрировано 21 февраля 2013 г., а его гендиректором и владельцем указана Мариана Ковач. Она же - руководитель и владелица ООО "Дюфри.ру", "Дюти Фри.ру" и "ДипМолл". Источник, близкий к сделке, утверждает, что реальный владелец "Классики" - 26-летний молдавский предприниматель Илан Шор, который в РФ известен как муж певицы Жасмин. По данным собеседника, новый собственник "Кремлевской" собирается разливать ее на одном из российских водочных заводов. В Молдове у Шора есть схожая по названию торговая компания Moldclassica International, а также компания Dufremol - им принадлежат, помимо прочего, магазины duty free. Связаться с Иланом Шором не удалось. В приемной бизнесмена сказали, что он находится за границей. Несколько лет назад в интервью изданию "Еврейское местечко" Шор упоминал, что его компания работает с алкогольными марками SPI: "Мы стали импортировать очень хорошие алкогольные напитки... водки "Московская", "Столичная", "Кремлевская". Как говорится, "тот самый вкус", ностальгически прекрасный". "Время водок, названия которых как-то связаны с властью, ушло - объемы продаж "Путинки" в несколько раз меньше, чем были лет пять назад", - говорит директор ЦИФРРА Вадим Дробиз. (Коммерсант/[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/>

bw@business.dp.ua

МАСЛОЖИРОВЫЕ ИЗДЕЛИЯ

ЗНАЕТЕ ЛИ ВЫ, что подписчики «Пищепрома Украины» **БЕСПЛАТНО рекламируют свои сайты на сервере и блоге журнала в Internet ?**

Цены

УКРАИНА: ЗАКУПОЧНЫЕ ЦЕНЫ НА ТОВАРЫ МАСЛИЧНОГО КОМПЛЕКСА, EXW, грн./т, с НДС (на 28.08.2013 г., по данным Минагропрома Украины)

Товар	Цена
Масло подсолнечное	7000-7400
Шрот подсолнечный	2500-2650

(Держзовнишинформ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

УКРАИНА: ОТПУСКНЫЕ ОПТОВЫЕ ЦЕНЫ НА ПОДСОЛНЕЧНОЕ МАСЛО, EXW-завод, грн./кг, с НДС (на 20.08.2013 г., по данным Минагропрома Украины)

Товар	Цена	
	средняя	мин.-макс.
Масло (фасованное)	12,94	12,12-14,59

(Держзовнишинформ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

ПРОГНОЗ: В РОССИИ В 2013 ГОДУ ОЖИДАЕТСЯ РОСТ ПРОДАЖ ИМПОРТНОГО СЛИВОЧНОГО МАСЛА

Импорт сливочного масла составляет существенную часть российского рынка. Согласно исследованию "Рынок сливочного масла 2012 г. и прогноз на 2013-2016 гг. Слайд-Статистика", в 2012 г. на долю продукции иностранного производства пришлось более 1/3 от всего объема рынка в России. Из квартальной динамики видно, что сокращение импортных поставок наблюдалось в 1 и 2 квартале 2012 г., а в 3 и 4 квартале объем импорта масла вновь начал расти. Основной причиной роста импорта в этот период стало снижение ставок ввозных таможенных пошлин на сливочное масло после вступления России в ВТО.

Экспорт сливочного масла занимает небольшую часть российского производства - около 2% в натуральном выражении. Что касается динамики экспортных поставок, то по итогам 2012 г. из России было экспортировано на 25% больше сливочного масла, нежели годом ранее. Анализ данных оперативной статистики за первые 2 месяца 2013 г., показывает существенный рост импорта сливочного масла. По оценке аналитиков компании "Экспресс-Обзор", в 2013 г. ожидается 20%-ый рост импорта сливочного масла в Россию. (РБК/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

ПРОГНОЗ: В 2013 ГОДУ РОССИЯ НЕ СМОЖЕТ ДОСТИЧЬ РЕКОРДНОГО УРОЖАЯ ПОДСОЛНЕЧНИКА

В текущем году Россия не сможет получить рекордный валовой сбор семян подсолнечника. Об этом в своем выступлении на пятой международной конференции "Oilseeds&Oils 2013" в Стамбуле сообщил начальник аналитического отдела ООО ТД "Солнечные продукты" Владимир Жилин.

"Изначально аналитики нашей компании прогнозировали урожай семян подсолнечника на уровне 11 млн. т (в чистом весе). Однако продолжительные дожди, наблюдавшиеся в последнее время практически на всей территории страны, затруднили продвижение уборочной кампании. К тому же погодные условия привели к снижению урожайности подсолнечника в России, что, в свою очередь, отразилось на его валовом сборе. На данном этапе мы снизили прогноз урожая до 9,18 млн. т", - сказал эксперт. Говоря о показателях внешней торговли семенами подсолнечника в 2012/13 МГ, В. Жилин отметил, что в указанный период страны Таможенного союза (Россия, Казахстан и Беларусь) экспортировали 91 тыс. т семян масличной, а импортировали - 102 тыс. т. "В новом сезоне мы ожидаем снижение объемов импорта до 50 тыс. т, что будет обусловлено повышением в 2013 г. урожайности подсолнечника в государствах-членах ТС", - добавил эксперт. (АПК-Информ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

Статистика

МИРОВОЙ РЫНОК: В СЕНТЯБРЕ 2013 ГОДА ЭКСПОРТ СОЕВЫХ БОБОВ СОКРАТИЛСЯ

По информации аналитиков Oil World, в сентябре объемы мирового экспорта соевых бобов сократились до 6,54 млн. т против 8,21 млн. т месяцем ранее, однако превысили результат сентября прошлого года (5,5 млн. т).

В частности, сокращение отгрузок масличной наблюдалось со стороны Бразилии - до 3,47 (5,38; 1,68) млн. т, Аргентины - до 1,4 (1,75; 0,67) млн. т, Парагвая - до 270 (350; 180) тыс. т.

В свою очередь, США значительно увеличили экспорт продукции - до 1,14 млн. т против всего лишь 370 тыс. т в августе. Тем не менее, достигнутый по итогам сентября показатель существенно уступает результату аналогичного месяца прошлого года (2,64 млн. т). (АПК-Информ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

ПРОГНОЗ: МИРОВОЙ УРОЖАЙ РАПСА В 2013/14 МГ МОЖЕТ ВОЗРАСТИ

Эксперты международной аналитической компании Infogma Economics в своем последнем отчете повысили прогноз мирового производства рапса в 2013/14 МГ до 68,7 млн. т против 66,8 млн. т, озвучивавшихся ранее. Кроме того, данный показатель значительно превышает прошлогодний результат (63 млн. т).

Основная повышательная корректировка затронула Канаду, где прогноз валового сбора масличной в 2013/14 МГ озвучивается экспертами на уровне 16,8 (15,7; 13,9) млн. т. Рост урожая рапса также ожидается в странах ЕС-28 - до 20,7 (20,5; 19,2) млн. т. В свою очередь, прогноз производства рапса для Индии и Китая остался без изменений - на уровне 7 (6,8) млн. и 14,2 (13,5; 14) млн. т соответственно. (АПК-Информ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

Цены**МИРОВОЙ РЫНОК: ЦЕНЫ НА МАСЛИЧНЫЕ И ПРОДУКТЫ ПЕРЕРАБОТКИ, \$/т (на 28.08.2013 г.)**

Товар	Цена/срок поставки	Условия поставки
Рапс и продукты его переработки, Futures		
Рапс	501,71/ноябрь 2013 г. 507,71/январь 2014 г. 512,94/март 2014 г. 517,03/май 2014 г.	Виннипегская товарная биржа
Рапс	518,45/ноябрь 2013 г. 522,80/февраль 2014 г. 522,80/май 2014 г. 510,76/август 2014 г.	Парижская фондовая биржа (Euronext)
Рапс и продукты его переработки, Physicals		
Рапсовое масло сырое	1006	FOB Роттердам
Соя и продукты ее переработки, Futures		
Соевые бобы, США	526,53/сентябрь 2013 г. 504,39/ноябрь 2013 г. 502,83/январь 2014 г. 494,56/март 2014 г.	Чикагский комитет по торговле (Чикагская биржа (CBOT))
Соевое масло, США	976,86/сентябрь 2013 г. 979,94/октябрь 2013 г. 987,22/декабрь 2013 г. 990,31/январь 2014 г.	Чикагский комитет по торговле (Чикагская биржа (CBOT))
Соя и продукты ее переработки, Physicals		
Соевые бобы, США, №2	554/август 2013 г.	CIF Роттердам
Соевое масло сырое	1033/июль 2013 г. 1033/октябрь 2013 г.	Ex-mill FOB Нидерланды
Пальмовое масло и продукты его переработки, Physicals		
Пальмовое масло сырое, Малайзия	860/август 2013 г. 850/сентябрь 2013 г.	CIF Роттердам
Пальмовое масло рафинированное, дезодорированное, отбеленное, Малайзия	793/сентябрь 2013 г.	FOB Малайзия
Пальмовый стеарин, рафинированный, отбеленный, дезодорированный, Малайзия	730/август 2013 г.	FOB Малайзия
Кокосовое масло, Physicals		
Кокосовое масло сырое, Филиппины/Индонезия	930/сентябрь 2013 г. 920/октябрь 2013 г.	CIF Роттердам
Кукурузное масло, Physicals		
Кукурузное масло, сырое, США	893	FOB Средний Запад
Кукурузное масло, рафинированное, США	1102	FOB Средний Запад
Арахисовое масло, Physicals		
Арахисовое масло, любого происхождения, рафинированное, отбеленное, дезодорированное	1420	CIF Роттердам
Рыбий жир, Physicals		
Рыбий жир сырой	1420	CIF Роттердам
Рыбья мука, 65% протеина	1665	CIF Великобритания
Оливковое масло, Physicals		
Оливковое масло пр-ва стран ЕС, нефасованное, «extra virgin», жирных кислот менее 0,8%	3755	Ex-tank Великобритания

(Держжзовнишинформ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))**Статистика****АРГЕНТИНА: ЗА ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ ПРОИЗВОДСТВО СЕМЯН ПОДСОЛНЕЧНИКА СУЩЕСТВЕННО СОКРАТИЛОСЬ**

С 2000 по 2013 гг. объемы производства семян подсолнечника в Аргентине сократились почти в 2 раза - с 6 до 3,2 млн. т. Данный факт 10 октября в своем выступлении на пятой международной конференции "Oilseeds&Oils-2013" в Стамбуле отметил вице-президент ASAGIR (Аргентинская подсолнечная ассоциация) Диего Лерини. "При этом рекордное производство семян подсолнечника было в 1999 г. - на уровне 7 млн. т, и в последующие Аргентине больше не удалось достичь столь высокого показателя", - отметил он.

Эксперт также охарактеризовал причины вышеуказанной тенденции, которая отмечается, несмотря на развитие рынка подсолнечного масла в странах Причерноморья. В их числе Д. Лерини назвал внутренние факторы - развитие соевого комплекса Аргентины и, соответственно, перераспределение посевных площадей в пользу данной масличной, а также высокие пошлины на экспорт сельхозпродукции, неблагоприятное для экспорта валютное регулирование и растущие производственные риски (погодные и др). "Также не стоит недооценивать и внешние факторы и, прежде всего, растущую конкуренцию в данном сегменте рынка со стороны стран Причерноморья", - добавил Д. Лерини. (АПК-Информ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

Статистика

БОЛГАРИЯ: В АПРЕЛЕ-ИЮНЕ 2013 ГОДА ЭКСПОРТ ПОДСОЛНЕЧНИКА И РАПСА ЗНАЧИТЕЛЬНО УВЕЛИЧИЛСЯ

По информации аналитиков Oil World, в апреле-июне экспорт подсолнечника из Болгарии значительно возрос и достиг 324,5 тыс. т против 136,3 тыс. т за аналогичный период годом ранее. Ключевым направлением поставок болгарской масличной стали страны ЕС, куда было отгружено 223,5 (112,2) тыс. т продукции. В частности, крупнейшими европейскими импортерами стали Италия - 79,5 (0,1) тыс. т, Франция - 38,9 (0,6) тыс. т и Нидерланды - 38,1 (2,6) тыс. т.

Помимо стран ЕС крупные объемы болгарского подсолнечника были поставлены в Турцию - 97,9 тыс. т против 19,9 тыс. т за аналогичный период годом ранее. Объем экспорта рапса из Болгарии в апреле-июне также существенно возрос и составил 42,5 (12,9) тыс. т. Крупнейшими направлениями отгрузки также стали Турция - 11,9 (12,8) тыс. т и ЕС - 30,6 (0,1) тыс. т. При этом практически весь объем продукции, поставленный в страны Европы, пришелся на Германию, которая импортировала 30,5 тыс. т масличной, тогда как годом ранее данная страна вовсе не закупала болгарский рапс. (АПК-Информ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

ПРОГНОЗ: ПОСЕВЫ СОИ В КАНАДЕ В 2013 ГОДУ ОЖИДАЮТСЯ НА РЕКОРДНОМ УРОВНЕ

USDA прогнозирует, что в 2013/14 сезоне Канада соберет урожай сои в 5,15 млн. т, что почти на 4,5% больше, чем год назад.

Посевы сои в Канаде в этом году ожидаются на рекордном уровне - 1,8 млн. га, что на 7,8% больше, чем в прошлом сезоне. Расширение посевов сои в Канаде обусловлено высокими ценами на бобы. Наибольшее расширение посевов отмечается в Манитобе и Саскачевани. В то же время, урожайность прогнозируется на 3% ниже, чем в 2012 г. (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: ПРОИЗВОДИТЕЛИ МОЛОКА РАССЧИТЫВАЮТ НА УВЕЛИЧЕНИЕ ДОТАЦИЙ В СЛУЧАЕ ПОДПИСАНИЯ СОГЛАШЕНИЯ ОБ АССОЦИИИ С ЕС

Украинские производители молока рассчитывают на увеличение дотаций со стороны правительства Украины в случае подписания Соглашения об ассоциации с Европейским союзом, что позволит повысить конкурентоспособность отечественных производителей на европейском рынке. Об этом сообщил президент Ассоциации производителей молока (АПМ) Андрей Дыкун.

Он подчеркнул, что сельское хозяйство в ЕС получает большие дотации, которые способствуют улучшению работы отрасли, и если украинские производители будут иметь такие же, то молочные продукты будут более конкурентоспособными на рынке Европы. Кроме того, украинские производители молока после подписания соглашения должны будут внедрить стандарты безопасности продукции, действующие в Европе. При этом А. Дыкун подчеркнул, что украинские производители молока не будут ориентироваться исключительно на рынок ЕС, поскольку Украина 80% молока экспортирует в Россию. "Поскольку во многих странах ЕС молочная продукция в разы дешевле, чем украинские аналоги, отечественным производителям и перерабатывающим предприятиям придется приспособливаться к новым вызовам. Но не следует забывать, что на сегодняшний день мы имеем большой рынок сбыта - Россия. Почти 80% от всего, что Украина экспортирует по молочной продукции, идет именно в эту страну. Поэтому на ценовой вопрос стоит смотреть по тому, как поведет себя еще и наш сосед", - сказал он. А. Дыкун также подчеркнул, что создание зоны свободной торговли с ЕС положительно повлияет на сельское хозяйство Украины, а значит и на молочную отрасль в целом. (АПК-Информ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

УКРАИНА: РОСТ ЦЕН НА МОЛОКО В 2013 ГОДУ СПРОВОЦИРОВАН ЕГО ДЕФИЦИТОМ

Средняя закупочная цена на молоко от сельхозпредприятий за январь-август 2013 г. выросла на 22% по сравнению с аналогичным периодом прошлого и составила 3260 грн./т (без НДС и дотаций). В конце сентября в большинстве регионов Украины у сельхозпредприятий молоко закупали уже по 4-4,5 грн./кг (с учетом НДС) в зависимости от качества продукции. Населению же переработчики платят 2,3-2,7 грн./кг. Одна из главных причин столь существенного удорожания молочного сырья в этом году - невысокие цены прошлого сезона.

По словам директора консалтингового агентства "Инфоагро" Василия Винтоняка внутренние закупочные цены на молоко значительно снизились в 2012 г. из-за сложностей с поставками украинских твердых сыров на российский рынок. Еще одна причина - нехватка качественного молочного сырья. "В этом году есть определенное снижение производства молока. Официальная статистика этого не показывает, но перерабатывающие предприятия в этом году закупили меньше молочного сырья, чем в прошлом", - комментирует он. Генеральный директор "Центра повышения эффективности в животноводстве" Николай Бабенко считает, что дефицит молока связан с низкой эффективностью его производства. "Высокая себестоимость молока является следствием низкой эффективности и интенсивности производства молока. К примеру, перерасход кормов в Украине на каждый произведенный килограмм молока в 2 раза больше чем в странах ЕС", - говорит он.

Цены на молоко в Украине рекордно высокие уже несколько лет. В Германии литр молока высшего качества стоит 0,3-0,35 евро, в то время как в Украине литр несортного молока - 0,5-0,55 евро. Он также отметил, что рост закупочных цен на сырье не мог не сказаться на стоимости готовой продукции. Но в то же время особо расти ценам на молочную продукцию нет возможности, ведь в этом случае украинские производители просто не смогут конкурировать с европейской и белорусской продукцией, считает он. "Цены на сырое молоко от поставщиков выросли на порядка 20%. Естественно, такой дисбаланс создает дополнительные трудности для переработчиков, которые вынуждены компенсировать подорожание сырья за счет собственной прибыли", - говорит глава совета директоров Союза молочных предприятий Вадим Чагаровский. (Дело/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

Цены**УКРАИНА: ОТПУСКНЫЕ ОПТОВЫЕ ЦЕНЫ НА МОЛОКОПРОДУКТЫ,
EXW-завод, грн./кг, с НДС (на 30.08.2013 г., по данным Минагропрома Украины)**

Товар	Цена	
	средняя	МИН.-МАКС.
Молоко 2,5% жирности, в пленке	5,83	6,78
Масло сливочное 72,5% (нефасованное)	48,54	54,07
Творог кисломол. до 9%	28,68	30,22
Сметана 20%	18,28	19,16

(Держзовнишинформ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))**УКРАИНА: ОТПУСКНЫЕ ЦЕНЫ НА МОЛОКОПРОДУКТЫ,
EXW-завод, грн./т, с НДС (на 28.08.2013 г.)**

Товар	Цена
Сухое обезжиренное молоко	35500-36500
Сухое цельное молоко	38000-42000
Масло блочное (72,5%, ДСТУ)	47500-49500
Сыры твердые жирные (45-50%)	53000-59000
Казеин технический	73000-80000

(Держзовнишинформ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))**КАЗАХСТАН: ДОЛЯ ИМПОРТА МОЛОЧНЫХ ПРОДУКТОВ К 2020 ГОДУ СОКРАТИТСЯ**

Доля импорта молочных продуктов в Казахстане к 2020 г. сократится с 35% до 7%. Об этом сообщил министр сельского хозяйства Асылжан Мамытбеков на заседании правительства РК. "К 2020 г. будет обеспечено увеличение переработки молока на 1,3 млн. т, что позволит сократить долю импорта молочных продуктов во внутреннем потреблении с 35% до 7% к 2020 г.", - сказал А. Мамытбеков. По словам министра, всего на эти цели предусмотрено 62,2 млрд. тенге до 2020 г. Вместе с тем, он сообщил, что в настоящее время доля отечественного производства во внутреннем потреблении молочных продуктов составляет 65%, а остальные 35% продукции импортируются.

"Эти вопросы будут решены с помощью господдержки для организации 212 пунктов приема молока до 2020 г., а также для приобретения 400 крупных молоковозов для сбора молока. А также путем субсидирования модернизации оборудования, субсидирования ставки вознаграждения по лизингу оборудования и по кредитам, полученным на пополнение оборотных средств, в 7%", - отметил министр. Он добавил, что, согласно мастер-плану "Развитие отрасли молочного скотоводства в РК до 2020 г.", планируется строительство 2 тыс. молочно-товарных ферм. Данные фермы будут содержать 187 тыс. дойных голов и производить 689 тыс. т молока к 2020 г. (АПК-Информ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

**РОССИЯ: ШЕСТЬ МИЛЛИОНОВ ТОНН МОЛОКА НЕ ХВАТАЕТ СЕГОДНЯ,
ЧТОБЫ ПОЛНОСТЬЮ ОБЕСПЕЧИТ ПОТРЕБНОСТИ ВНУТРЕННЕГО РЫНКА**

6 млн. т молока не хватает сегодня, чтобы полностью обеспечит потребности внутреннего рынка. И есть только свой, родной, творог, запивая доморощенным кефиром. А там и до экспорта "молочки" недалеко. Многие эксперты рынка уверяют, что стране это вполне по силам. И на совещании по развитию отрасли об этом много говорили.

Президент Ассоциации крестьянских хозяйств и сельскохозяйственных кооперативов России (АККОР) Владимир Плотников рассказывает, что сейчас идет рост поголовья молочного скота только в крестьянско-фермерских хозяйствах. "Субсидии из казны до них почти не доходят. Развиваются только крупные переработчики. До деревни деньги не доходят. Я считаю, что государство должно напрямую субсидировать возрастающее поголовье коров. А у нас оно в целом падает. В 1990 г. в стране было 20 млн. коров, сейчас только 9 млн. Как только деньги начнут доходить до фермеров, тогда пойдет рост производства. Лидерами на первых парах, правда, стать не удастся. Мы производим порядка 30 млн. т молока в год, а передовые страны - уже около 90 млн.", - рассказывает Плотников. "Согласно официальным данным, - добавляет старший эксперт Института конъюнктуры аграрного рынка Виктория Берлай, - Россия занимает 6 место в мире после Индии, США, Пакистана, Китая и Бразилии по объемам производства сырого молока. Реально на промышленную переработку поступает, по оптимистичным оценкам, половина от производимого сырого молока. Поэтому главной задачей является не столько наращивание объемов производства сырого молока, сколько наращивание объемов реализации на промышленную переработку. Соответственно должны быть разработаны долгосрочные программы развития отрасли, с объективными оценками показателей и с четким пониманием того, сколько нам понадобится средств (в том числе бюджетных) и времени для реализации поставленных задач. Различные проблемы будут возникать в отрасли, но при грамотном построении государственной поддержки, которая должна включать множество инструментов, риски от них могут быть минимизированы". (Retail.Ru/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

РОССИЯ: ПРЕДЛОЖЕНО ВЫПЛАЧИВАТЬ СУБСИДИИ НА МОЛОКО И ЛИЧНЫМ ПОДСОБНЫМ ХОЗЯЙСТВАМ

Губернатор Ростовской области Василий Голубев предложил выплачивать субсидии на молоко, реализованное перерабатывающим предприятиям, не только коллективным хозяйствам и фермерам, но и личным подсобным хозяйствам и кооперативным организациям. С этой инициативой губернатор выступил на совещании по вопросам развития молочного животноводства в РФ, которое прошло под председательством премьер-министра России Дмитрия Медведева в Воронежской области. "Выплата субсидий владельцам личных подворий позволит наращивать производство молока более быстрыми темпами, убежден Василий Голубев", - сообщили в пресс-службе ростовского губернатора. "Сегодня личные подворья производят в области 82% молока. "Домашнее" молоко через систему заготпунктов обеспечивает четверть всей потребности перерабатывающих предприятий области в сырье. Будет логично, если мы будем субсидировать личные подсобные хозяйства, сдающие молоко на переработку", - аргументировал свое предложение Василий Голубев. Дмитрий Медведев поручил Минсельхозу России создать рабочую группу, которая рассмотрит эту инициативу. Как отметили в пресс-службе, молочное животноводство в Ростовской области последовательно развивается. (Казх-зерно/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

РОССИЯ: В 2013-2015 ГОДАХ В ЧЕЧЕНСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ ПОСТРОЯТ ВОСЕМЬ МОЛОЧНЫХ КОМПЛЕКСОВ

В рамках республиканской программы "Развитие молочного скотоводства на 2013-2015 гг." в Чечне построят восемь молочных комплексов. Об этом сообщил руководитель Департамента экономики и анализа МСХ ЧР Бадрудди Бисултанов. По его словам, главная задача программы - создание условий для развития продуктивной базы молочного скотоводства, совершенствование организационно-технологических приемов ведения отрасли и государственная поддержка отрасли молочного скотоводства.

Общий объем финансирования программы составляет свыше двух миллиардов рублей. Строительство будет осуществляться за счет средств федерального и республиканского бюджетов, а также внебюджетных источников. "За три года планируется построить восемь молочных комплексов, приобрести 2400 голов товарного продуктивного молодняка. Таким образом, валовое поголовье скота увеличится с 109,1 тыс. до 115 тыс. коров. Средний удой молока достигнет от 3886 кг до 4500 кг, а производство молока повысится до 296,6 тыс. т", - рассказал Б. Бисултанов. Он напомнил, что молочное скотоводство ЧР за последние годы претерпело большие изменения. Известные события последних лет, высокие цены на энергоресурсы, комбикорма, технику и продукцию животноводства привели к сокращению поголовья крупного рогатого скота, в том числе коров. По сравнению с 1990 г. поголовье коров в общественном секторе сократилось в 47,3 раза, объемы производства молока снизились в 255 раз.

"Предпринятые в 2008-2012 гг. в рамках государственной программы меры по развитию животноводства республики позволили приостановить ухудшение состояния республиканского скотоводства. Удой молока на фуражную корову в 2012 г. в сельхозорганизациях составил 3866 кг, что на 1800 кг больше по сравнению с условно эталонным 1990 годом", - подчеркнул он. Он также отметил, что изменился породный состав в сторону преобладания высокопродуктивных генотипов молочного скота. "Ускоренное развитие молочного скотоводства и увеличение производства молока позволит в перспективе научно обоснованно и в интересах всего населения удовлетворить спрос на молоко и молочные продукты за счет собственного производства", - сказал он. (Казах-зерно/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

РОССИЯ МОЖЕТ СТАТЬ МИРОВОМ ЛИДЕРОМ ПО ПРОИЗВОДСТВУ МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ

Россия может стать ведущим мировым производителем молочной животноводческой продукции. Об этом заявил премьер-министр России Дмитрий Медведев. "Мы способны себя прокормить и обеспечить продуктами животноводства. У нас есть все шансы стать одним из ведущих мировых производителей молочной продукции. Это не фигура речи, это именно так", - цитирует Медведева РИА Новости. "Россия ежегодно производит чуть более 30 млн. т молока", - сказал премьер, добавив, что федеральный бюджет направил на поддержку молочного животноводства порядка 100 млрд. руб.

Беларусь же при этом из 7 млн. т производимой продукции в Россию поставляет 4 млн. т. "Доминирование Беларуси, как игрока на молочном рынке России, вызывает опасение, в том числе и в монопольном плане: 25% рынка готовой продукции занимает Беларусь", - сказал губернатор Воронежской области Алексей Гордеев. Ранее, 3 сентября, 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, по которым было замечено больше всего нарушений, отметил глава ведомства. 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 соответствует российским требованиям. (Новости/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

РОССИЯ: ПОДДЕРЖКА МОЛОЧНОЙ ОТРАСЛИ ДОЛЖНА СТАТЬ БОЛЕЕ ДЕЙСТВЕННОЙ

Поддержка молочной отрасли должна стать более действенной, к такому выводу пришли участники видеоселекторного совещания Министерства сельского хозяйства РФ, на котором обсуждались меры необходимые для развития отрасли молочного животноводства в России. Вел совещание заместитель министра Илья Шестаков. В совещании принял участие минсельхоза Краснодарского края Сергей Гаркуша. Ситуация, складывающаяся на молочном рынке страны, достаточно тревожная, констатировали в министерстве. В целом идет снижение производства молока во всех федеральных округах, кроме Северо-Кавказского округа. При этом отмечается рост покупательской активности. Средняя цена на сырое молоко составляет в целом по стране 15,4 руб. Это на 17% выше, чем в прошлом году. Цена на рынке готовой продукции выше уровня предыдущих лет. Рост производства молочной продукции достигается за счет увеличения импорта сырого молока из Беларуси и сухого молока, сообщает пресс-служба минсельхоза края.

Краснодарский край занимает одно из ведущих мест в России по производству животноводческой продукции, основной из которых является молоко. В 2012 г. в крае произведено 1385,9 тыс. т молока. В последние годы в крае введены в строй 13 молочных комплексов на 19,3 голов общей стоимостью 6360 млн. руб., приобретено 29,3 тыс. телок и нетелей высокопродуктивного поголовья, в том числе 26,3 тыс. голов импортной селекции. В итоге за 5 лет продуктивность дойного стада удалось поднять на 800 кг с 5046 до 5849 кг на фуражную корову. Однако производство молока в текущем году снижается. Необходима поддержка подотрасли молочного скотоводства со стороны государства. Участники совещания обсудили меры, которые помогут молочной отрасли развиваться, обеспечивая перерабатывающие предприятия сырьем в количестве достаточном для выпуска молочной продукции и наполнения внутреннего потребительского рынка. Для этого господдержка должна быть более существенной и доступной для большинства производителей молока.

В этом году на выплату субсидий на 1 килограмм молока высшего и первого сорта в целом по России выделяется 12,7 млрд. руб. Участники совещания единодушны в том, что механизм выплат субсидий на единицу продукции еще нуждается в совершенствовании. В качестве возможных мер поддержки молочного животноводства предлагается пролонгировать уже заключенные субсидируемые инвестиционные кредиты на создание животноводческих ферм, увеличив кредитный срок до 15 лет и повысив субсидирование процентной ставки по таким кредитам с 80 до 100% ставки рефинансирования. Также в уже принятую программу господдержки молочного животноводства предлагается внести изменения, позволяющие получать субсидии предприятиям, имеющим не только производство, но и собственную переработку молока. (Крестьянские ведомости/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

Анализ

РОССИЯ: РЫНОК МОЛОКА, 2013 ГОД

Завершилось лето - обычная пора "большого молока" в России, но ни "поры", ни "большого молока" так и не случилось. Вроде бы и пастбища нынче обильнее, чем в засушливом прошлом году, вроде и фуражные дворы лучше заполняются запасами сена, сенажи, силоса. Но и на старте осени-2013 "Крестьянские ведомости" вновь вынуждены констатировать "минусовые" тенденции в производственных показателях на фермах.

В августе все категории сельских хозяев надоили, согласно Росстату, более 3, млн. т молока. То, что это на 6,7% меньше, чем в предыдущем месяце, не удивляет: традиционно июль, как "макушка лета", в России дает максимальную "валовку" по молоку.

А вот падение надоя на 3,4% по сравнению с прошлогодним (острозасушливым) августом, должно настораживать. Всего ведь за январь-август в стране произведено своего молока 21,7 млн. т, или на 4% меньше, чем за соответствующий период 2012 г. Таким образом "недонадой" вырос уже до 900 тыс. т.

Должно беспокоить то, что падение надоев почти повсеместное. Вот данные по сельскохозяйственным организациям, статистика по которым признается все же менее "накрученной" амбициями чиновников, чем по личным подсобным хозяйствам.

Тот же Росстат отмечает, что за 8 месяцев 2013 г. в данном секторе произведено 9753 тыс. т молока - в прошлом году было на 567 тыс. т больше. С плюсом идет считанное число регионов страны - около дюжины. Можно даже назвать их персонально: области - Белгородская, Воронежская, Ярославская, Волгоградская, Самарская, Ульяновская, Камчатская, Сахалинская, Приморский край, республики - Алтай, Дагестан, Кабардино-Балкария, Чечня.

К сожалению, сложная ситуация отмечена статистикой в регионах, определяющих судьбы общероссийского показателя по молоку. Сельхозпредприятия Республики Татарстан произвели за восемь месяцев 668 тыс. т молока - на 42 тыс. т меньше, чем за такой же период годом раньше. Из них в августе недобрали 12 тыс. т.

Столичная Московская область со своими 398 тыс. т валового надоя отстала от прошлогодних показателей на 38 тыс. т (минус 4 тыс. т в августе). Республика Башкортостан "упала" за 8 месяцев на 16 тыс. т, но вроде бы с августа стала плюсовать. Минусовали и такие крупные производители молока, как Краснодарский и Забайкальский края, Республика Удмуртия, Вологодская, Кировская, Ленинградская, Нижегородская, Новосибирская, Рязанская области. И в августе здесь рост не отмечен.

В общем, отступление почти по всему фронту. Но в руководстве животноводческой отрасли Минсельхоза России уверены: прогнозы о молочном кризисе в России сильно преувеличены, считает глава департамента животноводства и племенной работы Владимир Лабинов. И нынешняя ситуация с подорожанием сырого молока не приведет к дефициту, тем более исчезновению продукта с прилавков.

Оно и правда. Повышенный спрос населения научились покрывать за счет импорта. Своего молока пока хватает, чтобы контролировать рынок цельномолочной продукции за счет собственного производства. А вот что касается российских производителей молокоемких видов продукции (сливочное масло, сыр и творог), то они явно обделены качественным местным сырьем. Не выдерживают конкуренции за него из-за уровня заготовительных цен.

Вот и фиксирует Росстат ежегодное снижение национального производства сыра и масла и наоборот - рост их импорта. И на витрине ближайшего социального магазина

на половине этикеток с сыром значится белорусское происхождение, на большинстве других - германское, литовское и т. д. А там всегда готовы потеснить российских производителей еды.

К примеру, та же Литва экспортировала в РФ за прошлый год 42 тыс. т сыра на \$181,5 млн. Помог растущий российский спрос, помноженный на финансовую поддержку по аграрным программам Евросоюза, кратно превосходящую то, что достается российским молочникам. И за два последних года здесь объем товарного молока вырос на 7%, сливочного масла - на 16%, сыра - почти на 20%. В России же по всем этим позициям - сплошной негатив.

Между тем известно, что производство сливочного масла и сыра - при нормальных экономических условиях - является не только фактором продовольственной безопасности и важным направлением национального пищевого сектора. Это и сфера занятости горожан, и источник пополнения федерального и местных бюджетов. Это, что особенно важно, - фактор роста доходов и занятости сельского населения, более всего страдающего сейчас от безработицы и безденежья.

Увы, эти моменты все еще слабо отражаются в системе мер государственного регулирования. Вроде бы введены оправдавшие себя субсидии на 1 л товарного молока, на возмещение части процентной ставки по инвестиционным кредитам. Но размер, условия, своевременность выплаты этих средств поддержки, как неоднократно сообщал сайт agronews.ru, далеки от реальных потребностей молочной отрасли.

Более того, по-прежнему жив известный принцип: "весь изъян - на крестьян". Яркий пример тому - одобренное даже главой государства выделение из бюджета 15 млрд. руб. на поддержку животноводства. Под разговорчики о приоритетной помощи регионам, пострадавшим от паводка, Минфин попытался изъять эти деньги из аграрной отрасли.

Вроде бы пока затея не удалась. Но не исключено, что из-за нынешней кампании по сокращению бюджетных расходов в ближайшее трехлетие могут в первую очередь пострадать интересы АПК.

Нужна специальная программа развития молочной отрасли в стране, говорят в Национальном союзе производителей молока. И с этим соглашаются и бизнес, и наука.

В стране явно подорвана продуманная система обновления и пополнения коровьего стада. В том же Союзмолоко вновь призывают к массовым закупкам породистых животных за рубежом. Лидер этого союза Андрей Даниленко утверждает, что без этого молочная отрасль не будет расти в ближайшие несколько лет. Предупреждение, похоже, услышано - скрепя сердце, Россельхознадзор соглашается приостановить запрет на ввоз буренок из Франции для комплектования стада крупного молочного комплекса.

Нет и целенаправленной работы по кормовой базе для молочного и мясного скотоводства. В Союзмолоко говорят об этом скороговоркой, видимо ожидая, что получение дотаций на 1 л товарного молока автоматически обеспечит достаточные и стабильные запасы сена, сенажа, силоса, витаминной травяной муки, кормовых корнеплодов.

Да мало ли видов кормов для коров, нетелей, быков, телят требует современное интенсивное скотоводство. Причем, в нужном ассортименте и цене (или себестоимости у потребителей собственных кормов). И естественно, с современным набором техники, технологий и с высококвалифицированными кадрами. А это тоже большие инвестиции. И опять-таки время.

Думается, есть о чем подумать и по системе инвестирования молочного скотоводства. Не секрет, что в предыдущее пятилетие, особенно в последние его годы, основные инвестиции в отрасль шли по линии строительства новых крупных комплексов, агрохолдингов. Объемы реконструкции ферм постоянно снижались. И что, как говорится, "в осадке"?

За эти годы построено 417 новых комплексов на 165 тыс. коров, реконструирован 891 объект, куда дополнительно поставили 74 тыс. буренок. Новостройки увеличили годовое производство молока, согласно Национальному докладу за 2012 г., на 553 тыс. т, модернизированные фермы - еще на 218 тыс. т. Всего около 800 тыс. т. Прилично. Но если рассмотреть с позиций перевода всей молочной отрасли на современные рельсы, результат весьма скромный: в новых и реконструированных объектах по современным технологиям страна производит лишь 2,4% молока (прирост за пятилетие - 1,7%).

А ведь лишь строгое исполнение новых технологий обеспечивает гарантированно тот высший сорт молока, который решили приоритетно субсидировать в Минсельхозе РФ. Тем самым от важного стимула отсекается огромная армия рядовых сельхозпредприятий, с низкими доходами не способных на серьезные инвестиции.

Речь о тех самых средних по размеру хозяйств, которые пока дают львиную долю товарного молока. Как от-

метил недавно (на сайте dairynews.ru) Владимир Суворцев, заведомом северо-западного НИИ экономики сельского хозяйства, РАСХН, необходимо решить проблему вовлечения в инвестиционный процесс "середняка" - т. е. самостоятельные сельскохозяйственные организации, не входящие в агрохолдинги и не обладающие необходимой залоговой базой. Для этого необходим переход от субсидирования процентной ставки к субсидированию части инвестиционных затрат.

Пока эта идея осваивается - при приобретении оборудования и техники для молочных ферм - лишь в отдельных регионах. Частичное отражение это направление находит и в субсидируемом сегодня государством создании семейных ферм. Правда, лишь малая их часть связывается с коровами. Что касается агрохолдингов, то как показывает судьба татарстанских "Вамина" и "Красного Востока", молочный бизнес здесь тоже вести более чем рискованно.

Сегодня пока складывается такое положение: "середняк" в индустриализацию и инновации, еще не пошел. Вернее, ему не помогают встать на этот путь. А потому перспективы роста молочного производства в стране остаются сомнительными. (Крестьянские ведомости/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

Цены

МИРОВОЙ РЫНОК: ЦЕНЫ НА МОЛОКОПРОДУКТЫ, спот, \$/т (на 21.08.2013 г.)

Товар	Цена
Западная Европа	
Сухое обезжиренное молоко (1,25%)	4150-4450
Сухое цельное молоко (26%)	4900-5100
Сухая сыворотка	1350-1500
Масло блочное (82,5%)	5300-5700
Сыры твердые жирные (45-50%)	4650-4850
Океания	
Сухое обезжиренное молоко (1,25%)	4300-5000
Сухое цельное молоко (26%)	4650-5250
Масло блочное (82,5%)	3350-4700
Сыры твердые жирные (45-50%)	4200-4600
США	
Казеин кислотный	10360-11900

Источник: AMS USDA, www.clal.it, www.dairyaustralia.com.au (Держжзовнишинформ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

ЛИТВА: МАГАЗИНЫ НАВОДНИЛИ ПРОДУКТЫ, МАРКИРОВАННЫЕ ДЛЯ РОССИИ

В магазинах Литвы появилось достаточно много продуктов, в первую очередь, молочных, которые были изначально предназначены для российского рынка, то есть должны были пойти на экспорт. Компания Rokiskio Suris, один из крупнейших в Литве производителей молочной продукции, решила, что в сложившейся ситуации не стоит даже грузовики загружать, рассказал представитель компании.

"Наш сыр, который не является скоропортящимся продуктом, мы будем продавать на других рынках, - отметил председатель совета директоров компании Далюс Трамна. - Что касается йогуртов, творога и сметаны, то мы решили даже не упаковывать эту продукцию для российского рынка, чтобы не пришлось потом все заново распаковывать и нести еще большие потери. Эти продукты мы продадим в Литве". Кроме того, по свидетельству местных блогеров, аналогичной стратегии начала придерживаться компания Pieno Zvaigzdes - в сетевые магазины идет продукция с надписями на русском языке, заклеенными бумажными этикетками на литовском (таковы требования национального регулятора в области торговли продуктами питания).

Pieno Zvaigzdes - один из крупнейших экспортеров молочной продукции Литвы на российский рынок. В связи с запретом, который наложило ведомство Геннадия Онищенко, при том, что срок действия этого запрета указан не был, компания наряду с другими решила, что выгоднее продать товар. В фирменном магазине Pieno Zvaigzdes ряд товаров предлагается со скидкой, именно за счет излишнего затоваривания складов. Представительница компании Pieno Zvaigzdes Виргиния Жигиене заявила, что грузовики с ее продукцией даже не пытались пересечь российскую границу. Как отмечают эксперты, сложившаяся ситуация может привести к ощутимому снижению цен на молочную продукцию в Литве в целом, так как компаниям-экспортерам придется снижать цены на товар, особенно такой, который быстро портится. (бфм.ру/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

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

МЯСО И МЯСНЫЕ ИЗДЕЛИЯ

УКРАИНА: ИНВЕСТОРЫ ГОТОВЫ ВЛОЖИТЬ \$700 МЛН. В СТРОИТЕЛЬСТВО СВИНОКОМПЛЕКСОВ В ХАРЬКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Инвесторы готовы вложить \$700 млн. в строительство свинокомплексов в Харьковской области. Об этом сообщил председатель облгосадминистрации региона Михаил Добкин, передает пресс-служба ОГА.

"По просьбе инвестора в нескольких районах Харьковской области нами отобраны и подготовлены к проведению конкурса площадки, которые совокупно составляют более 2 тыс. га. И если инвесторы скажут, что они готовы их купить на конкурсе, мы пускаем механизм, который даст нам возможность, если мы начнем сегодня, примерно в январе провести аукцион, чтобы потенциальный инвестор приобрел эти площадки и начал на них строительство свинокомплекса. Я провел за последнее время несколько переговоров, желание инвесторов остается прежним. Сумма инвестиций около \$700 млн. Это один из крупнейших проектов в Украине", - сообщил губернатор. ([АПК-Информ/Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

УКРАИНА: ПОДРОЖАНИЕ ЯИЦ В СЕНТЯБРЕ 2013 ГОДА ХАРАКТЕРНО ДЛЯ ОСЕННЕГО ПЕРИОДА

Рост цен на яйца в сентябре 2013 г., который, по данным Государственной службы статистики, составил 13,1% по сравнению с августом, является характерным для осеннего периода ввиду сезонности производства этой продукции. Об этом 8 октября заявил председатель совета директоров Союза птицеводов Украины Александр Бакуменко.

При этом он отметил, что стоимость яиц до конца года останется примерно на нынешнем уровне. По словам А. Бакуменко, на сегодняшний день отпускная цена на яйца у производителей составляет 9-9,5 грн./дес., тогда как летом она доходила до 3,3 грн./дес. при себестоимости в 6,1 грн. При этом он отметил, что в целом среднегодовая стоимость яиц в 2013 г. составит 6,7-6,9 грн./дес., что на 3-5% выше прошлогодней цены. ([АПК-Информ/Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

УКРАИНА: В ЧЕРКАССКОЙ ОБЛАСТИ ПОСТРОЯТ КОМПЛЕКС ПО ПРОИЗВОДСТВУ ИНДЮШАТИНЫ

Золотоношская индюшачья фабрика намерена на протяжении пяти построить в Черкасской области комплекс по производству индюшиного мяса, вложив в проект около \$117 млн. Как сообщили в пресс-службе Черкасской облгосадминистрации, строительство комплекса будет иметь четыре очереди. Первую очередь, мощностью 234 тыс. голов, планируют пустить в селе Бубновая Слободка Золотоношского района до 1 января 2015 г. Компания уже арендовала для этого земельный участок площадью 135 га. Инвестиции в первую очередь птицефабрики ожидаются в 79 млн. грн., производство мяса - 3 тыс. т в год. В Каневском районе будет создан забойный цех, который будет иметь прямую связь между производством и потребителями.

Мощность второй и третьей очередей птицефабрики также планируется на уровне 234 тыс. голов, четвертой - 351 тыс. голов. Компания уже договорилась о поставках оборудования для птицефабрики компанией Big Dutchman (Германия), а также о регулярных поставках индюшат предприятием Moorgut Kartzfehn (Германия). Общая сумма инвестиций до 2018 г. составит \$117 млн. Суммарные мощности фабрики будут составлять свыше 1,5 млн. голов индюков, которые могут содержаться одновременно. Свою продукцию компания планирует поставлять только на внутренний рынок. Директор ООО "Золотоношская индюшачья фабрика" Ольга Гнатенко рассказала, что изучая рынок мяса птицы, выяснилось, что его внутреннее производство обеспечивает нужды населения лишь на треть. Остальное индюшачье мясо импортируется в Украину иностранными производителями. Чтобы вывести на рынок собственную продукцию, планируется пускать этот комплекс ([AgroTimes.net/Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

Статистика

УКРАИНА: НА 1 ОКТЯБРЯ 2013 ГОДА ПОГОЛОВЬЕ КРУПНОГО РОГАТОГО СКОТА (КРС) И ПТИЦЫ ВОЗРОСЛО

По состоянию на 1 октября поголовье крупного рогатого скота в Украине увеличилось на 2,6% по сравнению с показателем на аналогичную дату прошлого года - до 5,209 млн. голов. В то же время, поголовье коров на отчетную дату составляло 2,588 млн. голов, что на 0,8% меньше, чем на 1 октября 2012 г. Об этом 11 октября сообщила Государственная служба статистики Украины.

Что касается других категорий скота и птиц, то здесь поголовье увеличилось по сравнению с показателями на 1 октября прошлого года: свиней - на 3,7%, до 8,408 млн. голов, овец и коз - на 6,4%, до 2,071 млн. голов, птицы - на 2,4%, до 255,642 млн. голов. ([АПК-Информ/Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

УКРАИНА: В ЯНВАРЕ-СЕНТЯБРЕ 2013 ГОДА УВЕЛИЧИЛИСЬ ОБЪЕМЫ ПРОИЗВОДСТВА ЖИВОТНОВОДЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ

За первые 9 месяцев 2013 г. производство мяса (в живом весе) в Украине возросло на 3,9% по сравнению с показателем аналогичного периода прошлого года. Об этом 11 октября сообщила Государственная служба статистики Украины.

Также в отчетный период в Украине наблюдалось увеличение объемов производства и других основных видов животноводческой продукции: молока - на 0,8%, до 9,013 млн. т, яиц - на 3,3%, до 15,187 млрд. шт. ([АПК-Информ/Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

Цены

УКРАИНА: ОТПУСКНЫЕ ОПТОВЫЕ ЦЕНЫ НА МЯСО И ЯЙЦА, ЕХВ-завод, грн./кг, с НДС (на 20.08.2013 г., по данным Минагропрома Украины)

Товар	Цена	
	средняя	мин.-макс.
Свинина 2 категории (полутуши)	31,27	40,81
Колбаса вареная высшего сорта	39,69	42,09
Мясо куриное (тушка)	18,40	21,51
Колбаса вареная первого сорта	28,66	30,07

(Держзовнишинформ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

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

1-15 октября 2013 г.

№17 (225)

ПРОГНОЗ: ЧЕРЕЗ 5-7 ЛЕТ УКРАИНА ОТКАЖЕТСЯ ОТ ИМПОРТА СВИНИНЫ

Производство свинины в Украине в 2013 г. может составить 770-780 тыс. т, что на 5-7% больше, чем в 2012 г. Объем производства свежей или охлажденной свинины только в первом полугодии 2013 г. вырос на 3,9% по сравнению с аналогичным периодом 2012 года - до 95,1 тыс. т. По словам аналитика Ассоциации свиноводов Украины (АСУ) Евгения Стеценко, в связи с ростом производства этого товара в текущем году ожидается снижение доли импортной свинины на рынке Украины до 33-35%.

"За счет роста производства уменьшается доля импорта: по результатам прошлого года, процент ввозимого мяса составил 37%, а ожидаемый показатель текущего года составляет 33-35%. Это дает возможность утверждать о постепенном отказе от импорта в последующие 5-7 лет", - считает он. При этом он отметил, что осенью традиционно прогнозируется незначительное снижение цены на свинину, однако накануне новогодних праздников ее стоимость вновь возрастет. (AgriNews/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

БЕЛАРУСЬ СНЯЛА ЗАПРЕТ НА ВВОЗ ДОМАШНИХ И ДИКИХ ЖВАЧНЫХ ЖИВОТНЫХ ИЗ ЛИТВЫ

Беларусь сняла запрет на ввоз домашних и диких жвачных животных из Литвы. Об этом сообщили в департаменте ветеринарного и продовольственного надзора Министерства сельского хозяйства и продовольствия.

"Учитывая меры, принятые Госслужбой продовольствия и ветеринарии Литвы, и в связи с отсутствием новых вспышек заболевания восприимчивых видов животных болезнью Шмалленберга на территории страны, а также на основании письма Государственной службы продовольствия и ветеринарии Литовской Республики с 9 октября снимается запрет на ввоз в Беларусь домашних и диких жвачных животных из Литвы", - сообщили в департаменте. Вирус Шмалленберг - инфекционная болезнь крупного рогатого скота, овец и коз, распространяемая кровососущими насекомыми. При этом все способы передачи вируса точно не определены. Болезнь, вызванная вирусом Шмалленберг, была первоначально зарегистрирована в Германии в августе 2011 г. Заболевание характеризуется желудочно-кишечными расстройствами, повышением температуры тела, гибелью новорожденного молодняка, взрослых животных и рождением молодняка с пороками развития, мертворождениями в результате заражения матерей до или в период беременности. Опасности для человека вирус Шмалленберг не представляет. (БЕЛТА/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

БЕЛАРУСЬ И ВЕНГРИЯ ДОГОВОРИЛИСЬ О ВОЗОБНОВЛЕНИИ ПОСТАВОК КРУПНОГО РОГАТОГО СКОТА (КРС)

Беларусь и Венгрия договорились о возобновлении поставок крупного рогатого скота. Договоренность достигнута в Будапеште в ходе 4-го заседания белорусско-венгерской межправительственной комиссии по экономическому сотрудничеству. Тема развития контактов в сфере сельского хозяйства является приоритетной, подтвердили обе стороны. Государственный секретарь Министерства развития сельских территорий регионов Венгрии Эндре Кардеван и заместитель министра сельского хозяйства и продовольствия Беларуси Василий Павловский на заседании комиссии рассказали о приоритетных направлениях белорусско-венгерских сельскохозяйственных связей.

Венгерская сторона приветствовала готовность Беларуси к возобновлению переговоров экспертов по вопросу снятия запрета на импорт и транзит венгерского племенного скота. Как отмечалось на встрече, венгерские и белорусские предприятия имеют конкурентоспособные знания мирового уровня в области сельского хозяйства и готовы рассмотреть возможности сотрудничества и обмена опытом. Речь шла о незадействованном потенциале двустороннего сотрудничества в области сельского хозяйства. Венгерская сторона приняла к сведению информацию о ходе реализации государственных программ развития сельского хозяйства в Беларуси на 2011-2015 гг.

Специалисты Венгрии высказались за развитие контактов между ветеринарными и санитарными службами двух стран. Венгерская сторона предложила развивать связи в сфере защиты растений. С белорусской стороны была высказана заинтересованность укреплять взаимодействие экспертов по работе ветеринарных и фитосанитарных служб, а также по вопросам качества продуктов питания. На заседании речь шла о важности сотрудничества между Беларусью и Венгрией по линии учреждений образования и исследовательских институтов в области сельского хозяйства. (БЕЛТА/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

РОССИЯ: РОССЕЛЬХОЗНАДЗОР МОЖЕТ ЗАПРЕТИТЬ ВВОЗ МЯСА ПТИЦЫ ИЗ БРАЗИЛИИ

Россельхознадзор может запретить ввоз мяса птицы из Бразилии, если подтвердится, что на предприятиях-экспортерах используется запрещенный в России хлор. Об этом сообщил глава ведомства Сергей Данкверт в кулуарах выставки "Золотая осень - 2013".

"Предупреждаем наших бразильских коллег о том, если будет подтверждено использование хлора в мясе птицы из Бразилии, то мясо птицы мы вынуждены будем закрыть", - сказал он. Озабоченность Россельхознадзора вызывает реакция бразильских специалистов, считающих, что запрет Россельхознадзора на использование хлора касается только США, подчеркнул Данкверт. Инспекция Россельхознадзора должна вылететь в Бразилию на проверку птицеводческих предприятий 20 октября 2013 г. "Если время останется - будут заниматься свининой и говядиной", - заключил руководитель ведомства. (Крестьянские ведомости/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

РОССИЯ: ПРЕМЬЕР-МИНИСТР МЕДВЕДЕВ ПОРУЧИЛ РАССМОТРЕТЬ ВОЗМОЖНОСТЬ ОТКАЗА ОТ УПЛАТЫ НДС ПРИ ВВОЗЕ ИМПОРТНОГО СКОТА

Премьер-министр Дмитрий Медведев поручил рассмотреть возможность отказа от уплаты НДС при ввозе импортного скота. "В отношении уплаты НДС при ввозе импортного скота, я тоже не думаю, что это великие деньги, более того, мы стремимся к тому, чтобы в какой-то перспективе, в обозримой перспективе, выйти на ситуацию, когда мы вообще его не будем завозить", - добавил премьер.

"Давайте подумаем о том, чтобы отказаться от уплаты НДС", - предложил он. Глава правительства напомнил, что в настоящее время эта ставка составляет 10%. Он напомнил, что сейчас обсуждается возможность и выравнивания этой ставки, то есть она "может подняться и до другой цифры". "Но уж если какие-то решения будут приняты, очевидно, что завоз импортного племенного скота к этому вообще не должен относиться", - сказал Медведев. (Казах-зерно/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

РОССИЯ: ЦЕНЫ НА СВИНИНУ ВЕРНУЛИСЬ НА УРОВЕНЬ ГОДИЧНОЙ ДАВНОСТИ

Год назад началось резкое падение цен на свинину из-за вступления России в ВТО. К маю этого года мясо подешевело на 40%. Но сейчас директор по связям с инвесторами группы "Черкизово" Александр Костиков готов успокоить акционеров - цены вернулись на уровень годичной давности. Животноводов помогли чиновники, которые ограничили ввоз мяса, содержащего рактопамин, а также африканская чума свиней (АЧС) - из-за этого вируса сокращается производство мяса в личных хозяйствах населения.

Группа "Черкизово" продавала живых свиней (живок) по 86 руб./кг с НДС, рассказал Костиков. Отпускная цена "Русагро" - 83-85 руб./кг с НДС, сообщил заместитель гендиректора группы Сергей Трибунский. Текущие цены практически вернулись на уровень годичной давности, единодушны они. "Год назад мы объясняли инвесторам падение цен сезонным фактором, который усугублялся наращиванием внеквотного импорта и роста производства в стране", - говорит Костиков. По словам представителя агрохолдинга "Мираторг", крупнейшего в России производителя свинины, максимальная цена на живок, зафиксированная в августе 2013 г., составила 90 руб./кг, что на 10% ниже августа 2012 г. Динамика цен на свиные полутуши 1-й категории демонстрирует схожую тенденцию: максимальная цена на эту продукцию составила в августе 2013 г. 141 руб. против 145 руб./кг с НДС в 2012 г. В начале года мясо стоило куда дешевле. В первом квартале "Черкизово" и "Русагро" продавали свинину в среднем по 61 руб./кг с НДС (против 72 руб./кг и 68,5 руб./кг с НДС в 4 квартале 2012 г. соответственно). В начале октября 2012 г. средние цены стране на живок составляли 75-80 руб./кг с НДС, рассказывал год назад гендиректор Национального союза свиноводов Юрий Ковалев. "Весной инвесторы были крайне обеспокоены, но мы обещали им восстановление рынка, поскольку ожидали закрытия неэффективных хозяйств и сокращения поголовья в частных подворьях из-за АЧС, - вспоминает Костиков. - Мы вновь встретились с инвесторами и развеяли их сомнения своими растущими показателями".

Драматические для свиноводов события годичной давности произошли после того, как Россия по условиям ВТО снизила пошлины на ввоз живых свиней с 40 до 5% и с 15% до нуля пошлину на ввоз свинины в рамках квоты. В результате в начале сентября прошлого года импортеры, придерживавшие поставки до снижения ставок, активизировали ввоз мяса.

Текущему восстановлению цен способствовал целый ряд причин, отметил главный эксперт Национального союза свиноводов Николай Бирулин. С одной стороны, действия Россельхознадзора, который в декабре 2012 г. ввел ограничения на ввоз мяса, содержащего рактопамин. С другой - коллегия Евразийской экономической комиссии в апреле этого года исключила свинину и мясо домашней птицы из перечня товаров, при ввозе которых предоставляются тарифные преференции развивающимся и наименее развитым странам. Кстати, до отмены большая часть внеквотных поставок свинины шла из Бразилии именно в рамках этих льгот, добавил руководитель исполкома Национальной мясной ассоциации Сергей Юшин.

В Союзе свиноводов говорят, что свою роль сыграло и сокращение квот для Беларуси в рамках Таможенного союза на поставку свинины в Россию. Еще одним фактором, поддержавшим цены, стала АЧС, из-за которой в стране активно сокращается поголовье свиней в фермерских и личных подсобных хозяйствах. "Коррекция должна была произойти, иначе российское свиноводство умерло бы при таких низких ценах", - считает Юшин. По оценке главного эксперта Центра экономического прогнозирования Газпромбанка Дарьи Снитко, свиноводы из-за падения цен на свою продукцию недополучили около 30 млрд руб. выручки по итогам года от вступления в ВТО. Повышение цен на свинину - это общемировой тренд, утверждает Снитко: "Но в большинстве стран уровни цен на свинину и птицу находятся очень близко друг к другу. В России, несмотря на прошлогодний обвал, связанный с ВТО, эти рынки не выровнялись, птица все еще дешевле свинины на 30-40%. И вряд ли есть перспективы сближения этих уровней в ближайшее время". Сейчас рентабельность у свиноводов лучше, чем еще в начале 2013 г., но их тревожат сообщения о потерях урожая и проблемах при проведении озимого сева, говорит Юшин. Влияние недосева озимых в этом году может оказаться довольно сильным на урожай 2014 г., пояснил аналитик Института конъюнктуры аграрного рынка (ИКАР) Олег Суханов. А это обязательно скажется на снижении рентабельности свиноводов, сходятся во мнении эксперты. После "идеального шторма" (резкое удешевление свинины совпало с резким подорожанием зерна) в отрасли свиноводы, вероятно, приостановят строительство новых мощностей после 2013 г., не видя долгосрочных мер поддержки отрасли, считает Костиков. (РБК/Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира)

РОССИЯ: ОСНОВАТЕЛЬ BLACK EARTH FARMING РАЗВЕДЕТ КОРОВ В ЧЕЧНЕ

Михаил Орлов, создавший в 2004 г. агрохолдинг Black Earth Farming (BEF) для выращивания пшеницы и продавший его несколько лет назад сторонним инвесторам, задумал новый проект - на этот раз он займется молочным животноводством. Бизнесмен нашел общий язык с властями Чечни, где построит четыре молочных комплекса на 4,8 тыс. дойных коров. У него уже есть небольшое стадо в Замбии.

Михаил Орлов первым начал привлекать средства иностранных инвесторов в российское сельское хозяйство через BEF. В 2007 г. он провел IPO агрохолдинга на бирже Стокгольма, а "дочка" BEF - компания "Агроинвест" - стала одним из крупнейших ленд-лордов в России с земельным банком в 330 тыс. га. Год спустя Орлов вышел из этого бизнеса. С тех пор он вкладывал средства в Замбии, но сохранил небольшое хозяйство в Калужской области. Весной этого года на него вышли чиновники из Чечни, которые предложили заняться молочным животноводством в республике, рассказал Михаил Орлов. "Люди, которые вели переговоры, очень продвинутые, достаточно профессиональные, - подчеркнул он. - Мы на первой же встрече поняли друг друга и определили, в рамках каких условий будем работать. Не было пустых слов, они конкретно сказали, что могут предложить и что необходимо взамен".

Его компания "Амбика-Агро" и израильская LR-Group при участии российского Минсельхоза подписали соглашение с правительством Чечни о создании молочного кластера в Гудермесском районе. Этот проект должен обеспечить республику большим объемом качественного молока, заявил Орлов. Проект начнется в одном районе, но потом может расширяться и в другие, говорит бизнесмен. Первый этап проекта предусматривает строительство молочной фермы на 1,2 тыс. дойных коров, но в дальнейшем планируется расширение до 4,8 тыс. голов. Объем инвестиций Орлов не назвал. По оценке экспертов, для создания одного ското-места требуется минимум 500 тыс. руб. Таким образом, суммарные инвестиции в проект могут составить порядка 2,5 млрд. руб. "Это не новый опыт работы для меня, - признался Орлов. - Молочным животноводством я занимался и в "Агроинвесте". Сейчас 600 коров содержатся на ферме в Замбии". Михаила Орлова не пугают сложности, которые сейчас сложились в российском молочном животноводстве: валовое

производство молока с начала года сократилось на 5%, снижается поголовье крупного рогатого скота. "Да, вопрос не простой, но надо просто качественно работать", - подбадривает сам себя бизнесмен.

В феврале 2013 г. правительство Чечни утвердило региональную программу развития молочного скотоводства на 2013-2015 гг. В ней говорится, что в 2012 г. в республике насчитывалось 109,1 тыс. коров. Общее производство молока составило 261,2 тыс. т. Надой на одну корову в сельхозорганизациях достиг 3866 кг. Для сравнения: по данным федерального Минсельхоза, в среднем по России надой на одну корову составляет 4521 кг. По планам республиканских чиновников, валовое производство молока должно увеличиться до 296,6 тыс. т, а поголовье - до 115 тыс. коров. "Для инвесторов, у которых есть деньги и терпение ждать отдачи от вложений, сейчас настало самое время для входа в молочную отрасль", - уверен председатель правления Национального союза производителей молока Андрей Даниленко. Орлов собирается реализовать проект в регионе, где имеется большой дефицит молока, но и большие финансовые ресурсы за счет помощи федерального бюджета, добавил эксперт. (РБК/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

Статистика

РОССИЯ: В ЯНВАРЕ-АВГУСТЕ 2013 ГОДА ИМПОРТ КОЛБАС ВЫРОС, МЯСНЫХ КОНСЕРВОВ - УПАЛ

По итогам января-августа объем импорта колбас и аналогичных продуктов из мяса (ТН ВЭД 1601) составил 10,9 тыс. т без учета данных по странам-участницам Таможенного союза (ТС). Объем поставок по данной группе относительно аналогичного показателя за предыдущий период вырос на 5%. Что касается поставок колбас и аналогичной продукции из мяса в рамках Таможенного союза, то здесь также наблюдается увеличение импорта по данной товарной группе - на 6% больше показателя прошлого года (до 47,1 тыс. т по итогам января-августа 2013 г.). Практически весь объем импорта в рамках ТС приходится на белорусскую продукцию.

В то же время объем импорта готовых и консервированных продуктов из мяса по сравнению с прошлым годом упал. Всего за 8 месяцев текущего года в Россию ввезли без учета стран-участниц ТС 16,0 тыс. т, что ниже прошлогоднего уровня поставок за аналогичный период на 34%. Поставки в рамках ТС сократились в текущем году на 15% до 17,5 тыс. т в январе-августе, говорится в исследовании Meatinfo.ru. Рост поставок колбас и аналогичных мясных изделий из других стран связан с сокращением производственных показателей на отечественном рынке - объем производства колбасных изделий в текущем году на 3% ниже прошлогоднего показателя, в то время как излишек отечественных консервов из мяса, на 13% больше прошлогоднего показателя, способствовал сокращению импорта по данной группе.

Среди импортеров колбасных изделий (ТН ВЭД 1601), не считая Беларуси, Литва занимает первое место по объему поставок в нашу страну данной продукции - 20% (или 2,2 тыс. т) от всего объема импорта (без учета ТС). За год поставки литовской продукции выросли на 79%. Выросли поставки в отношении продукции из США, которые занимают второе место по объему импорта колбасных изделий, - на 1%, доля составляет 17% (или 1,9 тыс. т). Порядка 44% (или 5,2 тыс. т) от общего объема импорта готовой и консервированной продукции из мяса приходится на Венгрию и Испанию (без учета стран-участниц ТС). Несмотря на общее сокращение показателей импорта по данной товарной группе, поставки продукции из этих стран в текущем году выросли. Из Венгрии в Россию ввезли на 50% больше продукции готовой и консервированной из мяса, из Испании - на 21%. Из-за длительного сокращения производственных цен на свиней и птицу, и присутствия большого количества импортной более дешевой продукции на российском рынке, в текущем году наблюдалось снижение цен на мясопродукты. С начала текущего года на 14% упала производственная цена на колбасы сыровяленые - до 337292 руб./т в августе 2013 г., колбасы варено-копченые подешевели за это время на 8% до 219597 руб./т, консервы мясные - на 6% до 38536 руб./тыс. условных банок. (Retail.Ru/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

РОССИЯ: В 2008-2012 ГОДАХ СПРОС НА КОЛБАСЫ И МЯСНЫЕ ДЕЛИКАТЕСЫ ВЫРОС

По данным "Анализа рынка колбас и мясных деликатесов в России", спрос на колбасы и мясные деликатесы в России в 2008-2012 гг. вырос на 25%. Наибольшую долю в структуре спроса занимает внутренняя торговля. В 2012 г. объем продаж колбас и мясных деликатесов превысил значение 2008 г. и составил 2,6 млн. т. Снижение показателя зафиксировано только в кризисном 2009 г. на фоне общего сокращения потребления дорогих продуктов питания. Наибольшую популярность среди потребителей в пятилетний период имели вареные и полукопченые колбасы, а также сосиски и сардельки.

По данным Федеральной таможенной службы РФ, с 2008 г. по 2012 г. объем экспорта колбас и мясных деликатесов из России рос и в 2012 г. достиг 41,4 тыс. т. Наибольшую часть экспортных поставок составляли вареные и полукопченые колбасы, сосиски и сардельки. Крупнейшим внешним потребителем отечественной продукции в этот период был Казахстан. Импорт колбас и мясных деликатесов в Россию с 2008 г. по 2012 г. вырос на 33%. Более половины всех ввозимых в страну товаров составляли деликатесы из говядины и сосиски и сардельки. Основным поставщиком товара на российский рынок в эти годы была Испания. В 2008-2012 гг. предложение колбас и мясных деликатесов на российском рынке увеличилось и составило 3,0 млн. т в 2012 г. Доля импорта в этот период не превышала 2% от общего объема предложения. По данным Росстата, производство колбасной продукции в стране в 2012 г. составило 2,5 млн. т, превысив значение 2008 г. За пять лет производство большинства видов колбас и мясных деликатесов выросло. Наибольшими темпами увеличивалось производство сырокопченых и сыровяленых колбас, деликатесов из свинины, говядины и прочего мяса. Данный факт объясняется постепенной переориентацией отечественных заводов на производство дорогостоящей колбасной продукции, в том числе элитных сортов сырокопченых и сыровяленых колбас и высококачественных мясных деликатесов. (Retail.Ru/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

Интервью**РОССИЯ: ОАО «ВЕЛИКОЛУКСКИЙ МЯСОКОМБИНАТ»
ВХОДИТ В ТРОЙКУ КРУПНЕЙШИХ МЯСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ СТРАНЫ**

Расположенный в Псковской области Великолукский мясокомбинат (126-е место в "Топ-250") - предприятие во многом уникальное не только для региона, но и для СЗФО в целом. В настоящее время оно входит в тройку крупнейших мясоперерабатывающих предприятий России и лидирует в производстве вареной колбасы. О том, как удалось достичь таких результатов и с какими проблемами приходится сталкиваться производителям, рассказал председатель совета директоров мясокомбината Владимир Подвальный:

- Сегодня ОАО "Великолукский мясокомбинат" представляет собой холдинг, в который входят несколько крупных предприятий. Еще несколько лет назад мы работали преимущественно на импортном сырье - его доля составляла более 99%, что вело к зависимости предприятия от конъюнктуры рынка, курса национальных валют и многого другого. В 2010 г. было решено создать собственный свиноводческий комплекс - по нашим планам, к апрелю 2014 г. его мощность достигнет 1 млн. голов, что позволит нам полностью перейти на собственное сырье. Для удовлетворения потребности животных в кормах высокого качества в 2011 г. пущены первая очередь комбикормового завода и элеваторная группа, а также восстановлено 11 тыс. га сельскохозяйственных угодий в Невельском и Усвятском районах. Интегрированная система агрохолдинга позволяет осуществлять полный цикл производства свинины, не зависеть от импорта и изменений цен на сырье. Собственное сырье - это гарантия качества конечного продукта и его большая доступность, что немаловажно для покупателя. Эти две составляющие и есть залог успешного бизнеса. А еще более доступной нашу продукцию делает широкая сеть фирменных магазинов. На сегодняшний день она охватывает 11 регионов, от Карелии до Астраханской области, и насчитывает более 600 магазинов. К 2016 г. мы планируем увеличить их число до 1 тыс.

- С какими проблемами приходится сталкиваться предприятию?

- Это, прежде всего, кадровые проблемы. Нам требуется большое число рабочих рук: в настоящее время в холдинге работают более 10,5 тыс. человек.

Вообще, проблемы возникают постоянно, но большинство из них успешно решаются. Например, когда мы начали строить свиноводческий комплекс, инженерная инфраструктура в районе его будущей дислокации почти полностью отсутствовала. В ходе реализации проекта мы построили более 300 км линий электропередачи с трансформаторными подстанциями, три магистральных газопровода, подъездную железную дорогу, более 50 км автомобильных трасс общего пользования. Одна из серьезнейших проблем, которая, к сожалению, так и остается нерешенной, - задержка возмещения субсидий по кредитным договорам со стороны государства. Есть обязательства, но они не выполняются властями в срок, хотя, со своей стороны, мы делаем все обещанное и даже больше. Своевременная поддержка нашей отрасли просто необходима, особенно после вступления страны в ВТО, когда цены на живых свиней снизились почти на 40%. Это убило многие небольшие российские хозяйства. Крупным свиноводческим предприятиям, таким, как наше, благодаря правильно выстроенной стратегии удается наращивать объем производства, но без господдержки не обойтись.

- В Псковской области этим летом выявлен очаг африканской чумы свиней (АЧС). На вашем предприятии это как-то сказалось?

- Мы изначально, еще до появления АЧС в Псковской области, позаботились о том, чтобы никакой вирус не мог добраться к нашим животным. Помимо этого, организовали целый комплекс защитных мероприятий. Весь корм проходит термическую обработку, производственные линии полностью автоматизированы, что исключает контакт человека с комбикормом. На входе на предприятие установлены дезинфекционные станции, где сотрудники принимают душ и переодеваются в стерильную спецодежду. Ни у кого из работников нет подсобного хозяйства - это обязательное условие при приеме на работу.

- Каковы планы компании?

- Это в первую очередь расширение свиноводческого комплекса до 2 млн. голов, строительство нового предприятия по убою, разделке и хранению сырья, а также завода детского питания. Весной 2014 г. мы собираемся начать проектно-исследовательские работы и подготовку к возведению этих объектов. Общий объем собственных инвестиций в проект уже составил более 20 млрд. руб. По нашим подсчетам, итоговая сумма превысит 50 млрд. руб. Хочется еще раз повторить, что развитие сельского хозяйства без поддержки государства невозможно, а такая сфера, как свиноводство, в настоящее время наиболее уязвима. АЧС, вступление в ВТО, неурожай прошлого года и, как следствие, дорогой комбикорм ухудшают положение в нашей отрасли. К счастью, есть программы, которые работают, если выполняются точно в срок. Российское свиноводство только сейчас начинает возрождаться, но у нас есть значительный потенциал и совместными усилиями мы способны за несколько лет выйти на уровень Европы и даже превзойти его. (Эксперт-Северо-Запад/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

Цены**МИРОВОЙ РЫНОК: ЦЕНЫ НА КРУПНЫЙ РОГАТЫЙ СКОТ И ПТИЦУ, \$/т (на 15.08.2013 г.)**

Товар	Цена	Срок поставки
Южная Америка (Бразилия)		
Телята (8-12 месяцев, вес 180 кг), \$/голова	375,99	Форвард
Куры	960-1100	Форвард
Северная Америка (Канада)		
Быки на убой, вес 454-544 кг	2548-2611	Форвард
Телки на убой, вес 386-476 кг	2500-2565	Форвард
Коровы на убой, вес 499-635 кг	1582-1717	Форвард
Быки на откорм, вес 363-408 кг	2869-2928	Форвард
Телки на откорм, вес 363 кг и больше	2724-2825	Форвард
Быки средние и большие, 1&2, на откорм в США, 136-181 кг (импорт из Мексики)	3834-4143	Форвард

Источник: USDA. (Держжовнишинформ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

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

1-15 октября 2013 г.

№17 (225)

МИРОВОЙ РЫНОК: ЦЕНЫ НА МЯСО, \$/т (на 15.08.2013 г.)

Товар	Цена
ЕС	
Говядина, полутуши	3130-6179
Свинина, полутуши	2155-3154
Бразилия	
Говядина, полутуши	2510-3150
Свинина, полутуши	1870-2330
Курятина, тушки	1270-1450

Источник: *Brazilian Meat Monitor, European Commission.* (Держзовнишинформ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

АФРИКА - НОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛЬНО ВЫГОДНЫЙ РЫНОК ДЛЯ МИРОВОГО СЕКТОРА ПТИЦЕВОДСТВА

Чуть более 1 млрд. человек проживают на африканском континенте, с объемом ВВП на душу населения немного больше, чем \$1500, по сравнению с глобальным средним уровнем чуть более \$10000 на душу населения. Потенциал для мирового сектора производства птицы в Африке просто огромен, поскольку объем потребления мяса птицы на душу населения в настоящее время составляет чуть более 3,0 кг, в то время как рост валового внутреннего продукта составляет около 9% в год.

Потребление курятины в Африке, по прогнозам, вырастет примерно на половину килограмма в течение следующих 10 лет. Для сравнения, глобальное потребление оценивается в 12,5 кг на душу населения и, по прогнозам, увеличится до 14 кг в течение 10 лет, что говорит о будущем неиспользованном потенциале в Африке. В настоящее время во многих африканских странах молодежи предлагаются рабочие места в сельском хозяйстве, а в некоторых странах молодым фермерам выдаются небольшие кредиты, чтобы они могли начать местное производство птицы и яиц для получения дохода и развития сектора производства продуктов питания. Африканские страны также осознали важность создания новых рабочих мест в формировании здоровой экономики и сельского хозяйства. Для иностранных поставщиков птицы, а также для инвесторов африканский континент также открывает большие возможности. Власти многих африканских стран стремятся к сотрудничеству с иностранными партнерами, предлагая выгодные условия импорта и инвестирования в сектор сельского хозяйства и в птицеводческий сектор. ([meatinfo.ru/Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

США: ПОВЫШЕНИЕ ЦЕН НА КУРИНЫЕ И МОЛОЧНЫЕ ПРОДУКТЫ В 2013 ГОДУ ПОДСТЕГИВАЕТ РОСТ СРЕДНИХ ПРОДУКТОВЫХ ЗАТРАТ ОБЫЧНЫХ АМЕРИКАНЦЕВ

Повышение цен на куриные и молочные продукты подстегивает рост средних продуктовых затрат обычных американцев, сообщает Американское сельскохозяйственное бюро в своем полугодовом обзоре рыночной продовольственной корзины. "Некоторые молочные продукты и продукты птицеводства подорожали во второй половине года, и на их долю приходится большая часть роста стоимости продовольственной корзины в США", - говорит Джон Андерсон, заместитель главного экономиста Американского сельскохозяйственного бюро.

Цены на куриные грудки выросли на 61 цент до \$3,93/фунт по сравнению с показателями полгода назад, в то время как бекон подорожал на 43 цента до \$4,71 за фунт. Другие виды мяса показали снижение розничных цен: ветчина подешевела на 68 центов до \$4,71/фунт; жаркое подешевело на 28 центов до \$4,35/фунт; вырезка упала в цене на 5 центов до \$3,69/фунт. В целом, общая стоимость 16 продуктов питания в продовольственной корзине выросла на 3%; процента по сравнению с годом ранее. Продовольственная и сельскохозяйственная организация Объединенных Наций (ФАО) отметила, что мировые цены на птицу поднялись 2,8% в сентябре по сравнению с августом, что привело к общему увеличению Индекса цен на мясо ФАО на 1,8%. (АПК-Информ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

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

ОВОЩИ, ФРУКТЫ И ПЛОДООВОЩНЫЕ ИЗДЕЛИЯ**Статистика****УКРАИНА: В 2013 ГОДУ СТАБИЛЬНО РАСТЕТ ИМПОРТ БАНАНОВ**

Как сообщают аналитики "АПК-Информ: овощи и фрукты", в Украине последние 4 сезона стабильно растет импорт бананов. Именно банан является основным импортным товаром среди огромной номенклатуры фруктов, поставляемых в Украину из других стран. В сезоне-2012/13 объем импорта бананов в Украину обновил очередной рекорд, увеличившись на 17% за год, и почти достиг 300 тыс. т.

Поскольку внутреннее производство бананов отсутствует, тенденция роста импорта этих фруктов свидетельствует о динамичном росте их потребления в нашей стране. Средние ежегодные темпы роста потребления бананов в Украине составляют 9,3%, что позволяет им постепенно догонять традиционное для Украины яблоко по объему продаж. И хотя разница между этими фруктами по продажам, а тем более по объему потребления, остается по-прежнему очень значительной, тенденция в целом является тревожной для украинских производителей фруктов. Увеличение спроса на бананы также косвенно свидетельствует о росте доходов населения Украины, поскольку средняя розничная цена на банан за год все-таки выше, чем цена на яблоко, что не мешает росту потребления бананов. Не последнюю роль в росте потребления этих тропических фруктов играют и рекордно низкие мировые цены. В июне писали о том, что потребление бананов в большинстве стран мира снижается, в то время как производство растет, и что именно Украина и Россия являются единственными странами, наращивающими их импорт. На полках супермаркетов и на рынках Украины банан, кроме яблока, конкурирует также с цитрусовыми и в последние годы эту конкуренцию уверенно выигрывает, поскольку цены на банан значительно ниже, чем на апельсин, мандарин или грейпфрут. (АПК-Информ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

УКРАИНА: ГРУШИ НА ОПТОВЫХ РЫНКАХ ПО-ПРЕЖНЕМУ ЗНАЧИТЕЛЬНО ДОРОЖЕ, ЧЕМ В ПРОШЛОМ ГОДУ

На оптовых рынках Украины груши по-прежнему предлагают к продаже значительно дороже, чем в такой же период 2012 г. Самые дорогие груши на сегодняшний день в Крыму. На "Крымском привозе" в Симферополе эту продукцию продают по 15 грн./кг (1,38 евро/кг), что в среднем на 20% дороже, чем в аналогичный период октября минувшего года.

На рынке "Копани" в пгт Большие Копани Херсонской области оптовые партии груш сегодня можно купить в среднем по 8 грн./кг (0,74 евро/кг), что на 20% дороже, чем в минувшем году. Во Львове груши за год подорожали также на 20%, и сегодня их на "Шуврае" отгружают по 6 грн./кг (0,55 евро/кг). Исключением в данном случае является киевский "Столичный", где цена на груши с октября 2012 г. снизилась на 20% - до 12 грн./кг (1,11 евро/кг). (АПК-Информ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

УКРАИНА: МИНИСТР АГРАРНОЙ ПОЛИТИКИ И ПРОДОВОЛЬСТВИЯ НЕДОВОЛЕН ПРИСУТСТВИЕМ ИМПОРТНОЙ ПЛОДОВООВОЩНОЙ ПРОДУКЦИИ НА СЕЛЬХОЗЯРМАРКАХ

На выездных продуктовых ярмарках не должно быть импортной продукции и посредников между производителем и потребителем. Об этом сообщил министр аграрной политики и продовольствия Николай Присяжнюк во время осмотра сельскохозяйственной ярмарки.

"Я не доволен в целом по Украине тем, что на ярмарках начали появляться посредники, я не доволен тем, что на ярмарках появляется торговля импортированными овощами и фруктами. Эти ярмарки должны быть выездными и иметь прямую связь между производителем и потребителем", - отметил министр. По его словам, сельскохозяйственные продовольственные ярмарки имеют популярность у потребителей. "С начала года мы продали на ярмарках на 8 млрд. грн. сельскохозяйственной продукции, это говорит о том, что потребителю это нравится и он готов идти на такие организованные ярмарки", - просуммировал он. (АПК-Информ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

УКРАИНА: В СЕНТЯБРЕ 2013 ГОДА АЖИОТАЖ НА ПРОДУКТОВОМ РЫНКЕ СПРОВОЦИРОВАЛ РОСТ ЦЕН НА ОВОЩИ

Несмотря на богатый урожай нынешнего года, цены на овощи не преминули подняться. Продавцы в один голос утверждают, что всему виной плохие погодные условия, тогда как Минагрополитики отчиталось о превышении объемов собранного урожая для внутренних нужд и призвало не создавать ажиотажа на продуктовом рынке. В сентябре 2012 г. цены на овощи в Украине были ниже на 50%, чем осенью этого года. Продавцы сетуют на холодные и дождливые погодные условия. В это время года цены на овощи из "борщевого набора" должны быть самыми низкими, но сейчас это не так.

Согласно утверждению министра аграрной политики Николая Присяжнюка, причина не в плохой погоде, так как урожай собран на 2 т больше, чем нужно украинцам, то есть 10 т. Более того, эксперты заявляют, что урожай был собран еще до того, как ухудшилась погода. Следственно, рост цен объясним только ажиотажем покупателей и стремление фермеров возместить будущие потери в связи с погодными условиями. Министр аграрной политики отметил, что украинцы будут полностью обеспечены овощами и в этом нет никаких сомнений. Аналитик консалтингового агентства "AAA" Мария Колесник рассказала, что в то же время прошлого года цена на картофель составляла 1 грн., а сейчас 3. Такая же цена и на морковь со свеклой, а в 2012 г. она не превышала 2,5 грн. Единственное, что стало дешевле - это капуста, цена на нее снизилась с 2,5 грн. до 1,8. С проявившимся ажиотажем среди покупателей цена на овощи может еще возрасти на 1-1,5 грн. А если зима будет холодной, то еще на 30-40%. По ее словам, действительные проблемы с урожаем были только относительно картофеля, но и они прошли еще до похолодания. Проблема была связана с поражением картофеля фитофторой, которое началось еще летом.

Мнения о том, что проблемы возникли еще в мае, придерживается и председатель обслуживающих сельскохозяйственных кооперативов Иван Томич. По его словам из-за жары в мае овощи, которые сеются семенами, не развивались. А летом из-за дождей крестьяне не могли применять к ним средства защиты, что больше всего отразилось на картофеле. Он уверен, что до начала дождей не успели собрать картофель только те, у кого урожай является хобби. Правда, эксперты прогнозируют, что нынешняя погода может отразиться на урожае зерновых культур.

Мария Колесник объяснила, что если посеять семена в срок (который они уже пропустили) и зима будет снежной, то весной можно ждать хорошего урожая. Но если будет сильный мороз, то можно и вовсе ничего уже не сеять. Пока сложно что-то предугадать, но можно сказать, что посевные площади сократятся. Тем не менее повышения цен на хлеб можно не опасаться. Министр аграрной политики подтвердил, что посевные площади сократятся на 20% и будет утеряно 1,5 млн га озимых. Рост в начале сентября цены на 18% поможет поддержать производителей, а главное - не ударит по карманам потребителей. Об этом сообщил директор Департамента экономического развития аграрного рынка Минагрополитики Виталий Саблук.

"Чтобы отрасль овощеводства стала более рентабельной, оптимальная стоимость борщевого набора должна быть выше нынешних 19 грн. Актуальность этого вопроса возрастает, ведь овощеводы планируют произвести достаточно большой объем овощей - 9,4 млн. т. Также нельзя забывать, что благодаря государственной поддержке аграрного сектора удалось увеличить производство овощной продукции кооперативами и единоличниками в предыдущие годы", - подчеркнул Виталий Саблук. В этом году до июля украинцы приобрели 322 тыс. т сельхозпродукции на ярмарках. За семь месяцев в областях прошло 32 таких мероприятий, где покупатели могли приобрести продукцию непосредственно у производителя. Аграрии же, в свою очередь, наторговали более чем на 3 млрд. грн. Сложные погодные условия не мешают аграриям собрать урожай овощей в 10 млн. т. А это на 2 млн. т больше, чем требует внутренний рынок. Кроме того, урожай картофеля превысит запросы рынка втрое. А чтобы избежать сезонного колебания цен, к концу года необходимо наполнить все имеющиеся овощехранилища. Редко когда у аграриев получается собрать большой урожай без проблем с погодными условиями. Это тонко чувствуют спекулянты, которые не упускают возможность завязать цены на те же овощи, понимая, что народ будет брать и не искать дешевле. Министр аграрной политики Николай Присяжнюк уверяет: в этом сезоне причин для повышения цен на плодово-овощную продукцию нет, а чтобы не поощрять спекулянтов, призвал приобретать овощи на оптовых рынках. (УНН/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

**УКРАИНА: DANONE ECOSYSTEM FUND ПОКРОЕТ ОКОЛО 60% ПОТРЕБНОСТИ
В ЗЕМЛЯНИКЕ САДОВОЙ ЗА СЧЕТ КООПЕРАТИВА ИЗ ТЕРНОПОЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ**

Первый кооператив по выращиванию земляники садовой в Украине был открыт в июле 2012 г., и уже летом 2013 г. был собран первый урожай - 150 т ягод, которые были направлены на производство продукции ТМ "Простокавино". Для выращивания земляники садовой "Данон Украина" использует лучшие мировые практики: фриго-рассаду высшей категории, мульчирование пленкой во избежание высыхания грунта и появления сорняков, а также систему капельного орошения, что значительно экономит объемы воды для полива и повышает урожайность.

"Открывая земляничный кооператив в с. Лосятин (Тернопольская обл., Украина), мы не только обеспечиваем свое производство высококачественным сырьем, но и делаем посильный вклад в благополучие местных жителей", - заявил тогда Дарио Маркетти, генеральный директор компании "Данон Украина". По словам Д.Маркетти, создание кооператива позволило многим жителям села отказаться от традиционных сезонных подработок в Европе и найти работу рядом с домом. На данном этапе инвесторы проекта подсчитали, что кооператив в с. Лосятин в итоге сможет покрыть около 60% потребности компании в землянике. Аналоги данного кооператива, по словам руководства компании, могут в скором времени появиться и в других регионах страны.

Ранее компания Danone Ecosystem Fund развивала кооперативы производителей молока, чтобы обеспечить себя бесперебойными поставками качественного сырья. Позже такая же модель взаимодействия начала развиваться и с производителями фруктов и ягод. Первый проект был разработан совместно с производителями бананов в Коста-Рике. Подобный проект предполагает объединение фермеров в кооперативы, где они могут получать качественный посадочный материал, выращивать продукцию для определенного заказчика и имеют возможность улучшить свои условия труда и жизни. Как ныне заявляет директор социальных инноваций и экосистем "Данон" Жан-Кристоф Лау (Jean-Christophe Lauee), кооператив не только помогает фермерам, но и обеспечивает корпорацию высококачественным сырьем, а также делает продукцию более привлекательной в глазах потребителей, поскольку она на 100% сделана из украинского сырья. (АПК-Информ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

Цены

**УКРАИНА: ОТПУСКНЫЕ ОПТОВЫЕ ЦЕНЫ НА ОВОЩИ,
EXW-завод, грн./кг, с НДС (на 28.08.2013 г., по данным Минагропрома Украины)**

Товар	Цена	
	средняя	мин.-макс.
Картофель	2,30	2,20-2,50
Капуста	1,80	1,50-2,0
Морковь	3,00	2,50-3,50
Свекла (столовая)	2,50	2,30-2,80
Лук (репчатый)	2,40	2,30-2,50

(Держзвнишинформ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

СНГ: УКРАИНА И БЕЛАРУСЬ РАСШИРЯТ СОТРУДНИЧЕСТВО В ОБЛАСТИ РАСТЕНИЕВОДСТВА

Украина и Беларусь расширят сотрудничество в области растениеводства. Соответствующее соглашение подписал министр аграрной политики и продовольствия Николай Присяжнюк во время рабочего визита в Беларусь. Это будет способствовать расширению возможностей двустороннего сотрудничества между Украиной и Беларусью в аграрном секторе, пишет Минагропрод.

В частности, по словам Присяжнюка, подписание этого документа поможет углубить сотрудничество в растениеводстве. "Беларусь является для Украины важным торговым партнером в области сельского хозяйства. И подписанное соглашение будет способствовать расширению нашего сотрудничества и обеспечит взаимный обмен информацией, документацией, результатами достижений по фитосанитарии как технического, так и стратегического уровня на основе суверенного равенства, взаимоуважения и взаимной выгоды", - отметил он. (АПК-Информ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

Статистика

СНГ: УЗБЕКИСТАН В 2013 ГОДУ СОКРАЩАЕТ ПОСТАВКИ ВИНОГРАДА НА КАЗАХСТАНСКИЙ РЫНОК

По данным официальной статистики, за первые 2 месяца текущего сезона Узбекистан значительно сократил объемы поставок винограда на рынок Казахстана. В частности, в августе Узбекистан отгрузила в указанном направлении чуть более 3 тыс. т винограда, что на 83% меньше поставок за последний месяц лета 2012 г. В целом за июль-август Казахстан закупил на внешнем рынке всего 5 тыс. т данной продукции, что на 79% меньше, чем за первые 2 месяца сезона-2012/13.

Однако, несмотря на существенное сокращение экспорта винограда в Казахстан, Узбекистан по-прежнему лидирует по поставкам этой продукции на казахстанский рынок. За первые 2 месяца сезона-2013/14 на долю Узбекистана приходилось 83% импорта винограда в Казахстан, тогда как в целом за сезон-2012/13 на долю этой страны пришлось около 90% поставок. (АПК-Информ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

**РОССИЯ: В 2013 ГОДУ КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ НАРАЩИВАЕТ
ИМПОРТ ЦИТРУСОВЫХ, НО СОКРАЩАЕТ ЗАКУПКУ ДРУГИХ ФРУКТОВ**

По информации, поступившей из Управления Россельхознадзора по Краснодарскому краю и республике Адыгея, с января по сентябрь Кубань импортировала на 16% больше цитрусовых, чем в прошлом периоде. Всего около 407,8 тыс. т. Возросли и поставки заграничного картофеля до 133 тыс. т (+8%).

В ведомстве также отмечают и другую тенденцию по снижению импорта остальных видов свежих фруктов на 27%, по сравнению с объемом в 2012 г. При этом объем импортированной продукции не уточняется. Специалисты кубанского Россельхознадзора за девять минувших месяцев досмотрели 1,3 млн. т потенциально карантинной продукции. Ее грузопоток, пусть и незначительно, но возрос - на 2%. (FruitNews/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

РОССИЯ: ПРОДУКЦИЯ ИЗ ЭКВАДОРА ТРЕБУЕТ ОСОБОГО КОНТРОЛЯ

Вопросы фитосанитарного контроля эквадорской растительной продукции, поставляемой на российский рынок, регулируются соглашением 16-летней давности. Поэтому Россельхознадзору приходится особо тщательно ее проверять. Этот вопрос обсуждался делегацией Россельхознадзора с заместителем министра сельского хозяйства Республики Эквадор и руководством госкомпании, продвигающей эквадорские товары на мировой рынок, в том числе представителями ассоциаций производителей и экспортеров бананов, сообщили в пресс-службе Россельхознадзора.

Делегация ознакомилась с производством бананов на плантациях, посетила места производства и упаковки продукции, предназначенной к поставкам в Российскую Федерацию. "В продукции высокого фитосанитарного риска, поступающей из этой страны, Россельхознадзор систематически выявляет партии подкарантинной продукции, зараженные вредными организмами, карантинного для Российской Федерации значения", - говорится в сообщении пресс-службы. Эквадор обещал повысить уровень обеспечения фитосанитарной безопасности продукции, предназначенной в Россию, целенаправленно с учетом требований конкретно Российской Федерации, а не Евросоюза, через страны которого зачастую поступает продукция.

Сотрудничество в области фитосанитарии осуществляется в соответствии с Международной конвенцией по карантину и защите растений (Рим, 1951 г.) в редакции 1997 г., отметили в ведомстве. Это значит, что Россельхознадзор вынужден проводить особо тщательную проверку каждой партии подкарантинной продукции, поступающей как через третьи страны, так и непосредственно из Республики Эквадор. Страны намерены подписать конвенцию "О сотрудничестве в области карантина растений", в которой закрепить принцип обеспечения фитосанитарной безопасности продукции. (АПК-Информ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

РОССИЯ: ИРАНЦЫ ГОТОВЫ ПОСТАВЛЯТЬ НА УРАЛЬСКИЙ РЫНОК ФРУКТЫ, ЦИТРУСОВЫЕ И ЗЕЛЕНЬ

Иран в рамках совместного предприятия готов поставлять на уральский рынок (Россия) высококачественную сельскохозяйственную продукцию. Об этом на встрече с министром международных и внешнеэкономических связей Свердловской области Андреем Соболевым заявил депутат меджлиса исламского совета Республики Иран Аббас Папизаде, который побывал в Свердловской области с рабочим визитом.

В состав делегации также вошли советник по экономическим вопросам иранского посольства в Москве Забихолла Надери и представители профильного бизнеса. Со свердловской стороны на переговорах присутствовали специалисты областного министерства агропромышленного комплекса и продовольствия. По словам А.Папизаде, Свердловская область известна как один из крупнейших регионов России, где присутствует развитая транспортная и логистическая инфраструктура. "Мы готовы организовать поставки южных фруктов, цитрусовых и зелени - 75 наименований - на регулярной основе. При этом нас интересует возможность дальнейшего продвижения своей продукции отсюда не только по Уральскому региону, но и по всей России. Мы рассматриваем Екатеринбург как ворота на российский рынок", - сказал он.

Как отметил глава делегации, климатические условия южных провинций Ирана позволяют собирать урожай 3 раза в год, что даст возможность отгружать витаминную продукцию ежедневно по 200 т и сделать ее доступной по цене. А. Соболев поблагодарил членов делегации за конструктивные предложения. "Ваш визит является хорошим подтверждением дружественных отношений России и Ирана, которые транслируются и на региональный уровень. Правительством Российской Федерации в рамках прошедшей в этом году выставки высоких технологий в Тегеране была озвучена задача увеличения взаимного товарооборота наших стран до \$5 млрд. Ваш визит, несомненно, будет способствовать развитию новых форм взаимодействия и выполнению этой задачи на региональном уровне. Думаю, что прямые поставки позволят справиться с поставленной задачей", - подчеркнул министр. (АПК-Информ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

РОССИЯ: РОССЕЛЬХОЗНАДЗОР РАЗРЕШИЛ ГРУЗИИ ВОЗОБНОВИТЬ ПОСТАВКИ ЦИТРУСОВЫХ

Россельхознадзор разрешил поставку в Россию из Грузии продукции с высоким фитосанитарным риском (фрукты, зелень, орехи), сообщил пресс-секретарь ведомства Алексей Алексеенко. "Ограничения на ввоз в Россию продукции с высоким фитосанитарным риском снимаются. Решение принято после того, как наши специалисты в этом году ознакомились с работой службы продовольствия Грузии", - заявил он.

Соответствующие документы были подписаны по итогам переговоров главы Россельхознадзора Сергея Данкверта с руководителем продовольственной службы Грузии Зурабом Чекурашвили. Продукция с низким фитосанитарным риском, например, чай, специи и лавровый лист, уже поступают на российские рынки. Ограничения на ее поставки были отменены с 28 июня текущего года. Для ввоза такой продукции не требуется фитосанитарный сертификат, но вместе с тем она подлежит карантинному фитосанитарному контролю. Эмбарго на импорт продукции из Грузии в Россию действовало с 2006 г.. В мае 2013 г. стороны договорились о возобновлении торговых отношений. Весной этого года Россия возобновила экспорт грузинской минеральной воды "Боржоми", а в июне - экспорт грузинского вина и коньяка. (Прайм/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

Статистика

РОССИЯ: ОБЪЕМ ЭКСПОРТА АРГЕНТИНСКИХ ЯБЛОК В 2013 ГОДУ НАХОДИТСЯ НА САМОМ НИЗКОМ УРОВНЕ ЗА ПОСЛЕДНИЕ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ

Объем экспорта аргентинских яблок в Россию в текущем году находится на самом низком уровне за последние несколько лет. В 2013 г. в России было произведено 825,6 тыс. т этого вида фруктов, тогда как в прошлом - 960 тыс. т, а внутренний спрос на яблоки среди россиян оценивается в 1,54 млн. т. Поэтому импорт имеет особо важное значение.

В сезоне 2012/2013 аргентинские экспортеры отправили на российский рынок только 28 тыс. т яблок, что на 20% меньше, чем в прошлом году. Отраслевые эксперты объясняют это сразу несколькими факторами. Первый заключается в том, что с 2007 г. стоимость яблок в Аргентину выросла на 100%, в то время как рост цен в других странах-поставщиках составил лишь 35%-50%. Второй состоит в усиливающейся конкуренции со стороны польских экспортеров, обеспечивающих более 50% российского рынка. (FruitNews/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

РОССИЯ: США - ОСНОВНОЙ ПОСТАВЩИК ОРЕХОВ И СУХОФРУКТОВ

По данным американского минсельхоза, по итогам прошедшего года США обеспечивали около 50% импорта сухофруктов и орехов на российский рынок. Основные продукты поставок - грецкие орехи, миндаль и фисташки.

В 2012 г. Россия в общей сложности импортировала 88,58 тыс. т орехов и сухофруктов. В этом же году на 26% увеличился объем реализации американской продукции в стране: до 94% всего миндального рынка и 26% фисташкового. Специалисты ведомства полагают, что тенденция роста поставок из США будет продолжаться и в текущем сезоне. (АПК-Информ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

МИРОВОЙ РЫНОК: ПЕРУ И МЕКСИКА ЗАЙМУТСЯ СОВМЕСТНЫМ ЭКСПОРТОМ АВОКАДО ХАСС

В этом месяце перуанский министр сельского хозяйства обнародовал проект совместного с мексиканским ведомством экспорта авокадо Хасс. Уже в самое ближайшее время планируется ряд встреч чиновников обоих ведомств, чтобы установить все необходимые процедуры.

Цель данного проекта - укрепление позиций мексиканского и перуанского авокадо на рынке Северной Америки и в азиатских странах. Таким образом, оба государства смогут экспортировать продукцию в течение всего года. Перу - единственная в мире страна, которая поставляет авокадо весной и летом. А Мексика - крупнейший производитель авокадо и экспортер продукции в США. (АПК-Информ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

МИРОВОЙ РЫНОК: НИДЕРЛАНДЫ ПРОСЯТ**МИНСЕЛЬХОЗ РОССИИ ОТМЕНИТЬ ОГРАНИЧЕНИЯ НА ПОСТАВКИ ГОЛЛАНДСКОГО КАРТОФЕЛЯ**

Министр сельского хозяйства Нидерландов Шарон Дейксма обратилась к российскому Минсельхозу с просьбой отменить ограничения на поставки голландского картофеля в РФ. "Я надеюсь, что Россия вновь откроет свое сердце такому питательному продукту, как голландский картофель", - сказала Ш. Дейксма.

Россельхознадзор с 1 июля ввел ограничения на импорт в РФ продовольственного и семенного картофеля из стран Евросоюза. Причиной этого стали попытки ввоза продукции, зараженной вредителями, отсутствие чистых карантинных объектов сельхозучастков для производства экспортной продукции. Королевство Нидерланды до введения запрета являлось крупнейшим поставщиком картофеля в РФ. (АПК-Информ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

Цены**МИРОВОЙ РЫНОК: ЦЕНЫ НА ОРЕХИ, \$/т (на 28.08.2013 г.)**

Товар	Условия продажи	Цена
Physicals		
Миндаль, размер 23/25, сорт «Non Pareil select»	CIF основные европейские порты	8260
Грецкий орех, половинки светлые, пр-ва Китая	Ex-store Великобритания duty paid	12127
Кешью, размер 240s, производства Индии	CIF Великобритания	7702
Арахис, сорт «Runners», размер 40/50, производства США	CIF порты Северо-Западной Европы	1340
Фундук, Levant Standart 2 (11/13), производства Турции	Ex-store Великобритания duty paid	7540
Фисташки, 28/30 (серые в скорлупе), пр-ва Ирана	FOT Гамбург	9627

(Держзовнишинформ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

МИРОВОЙ РЫНОК: ЦЕНЫ НА СУХОФРУКТЫ И МЕД, \$/т (на 28.08.2013 г.)

Товар	Условия продажи	Цена
Physicals		
Изюм «Султанас», урожай 2009 г., производства Турции	CIF Великобритания	2450
Изюм, сорт «Californian Thompson seedless», производства США	CIF Великобритания	2520
Курага, целая, без косточек, сорт №4, производства Турции	CIF Великобритания	4300
Финики, сорт «Sayer», без косточек, производства Ирана	CIF Великобритания	1523
Инжир, сорт Lerida, №6/7, производства Турции	FOB Измир	4664
Мед, белый, производства Китая	CIF основные европейские порты	2090

(Держзовнишинформ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

ЕВРОПА: УЧЕНЫМИ РАЗРАБОТАН ЗАМЕНИТЕЛЬ МЯСА, КОТОРЫЙ ПРАКТИЧЕСКИ НЕВОЗМОЖНО ОТЛИЧИТЬ ОТ НАСТОЯЩЕГО ПРОДУКТА

Европейскими учеными разработан заменитель мяса, который практически невозможно отличить от настоящего мяса. При этом, на самом деле оно полностью состоит из овощей. Производители продукта, получившего название LikeMeat, уверяют, что созданный ими продукт экологически безопасен.

Производители планируют создавать заменитель мяса в промышленных масштабах. Ожидается, что продукт будет востребован как среди вегетарианцев, так и среди аллергиков. Совместными усилиями международной группы ученых создан прототип мини-фабрики, изготавливающей 60-70 кг вегетарианского мяса за час. Консистенция и качество продуктов полностью устроило ученых. (УНН/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

ГОЛЛАНДИЯ: ОСЕНЬЮ 2013 ГОДА КОМПАНИЯ VAREKAMP COLDSTORES ВОЗОБНОВЛЯЕТ РАБОТУ

Поставщик свежих фруктов и овощей - компания Varekamp Coldstores, базирующаяся в Нидерландах, этой осенью сообщила о возобновлении работы и начале взаимодействия с логистом Kloosterboer. Так как обанкротилась группа Van Rijn Group, в которую ранее входила Varekamp Coldstores, компания также поменяет свое название на Varekamp Coldstores Holland BV.

Для логиста Kloosterboer начало сотрудничества является важным шагом в налаживании работы не только в Нидерландах, но и в других странах Европы, а также в укреплении позиций на плодовоовощном рынке. Руководство Varekamp Coldstores Holland BV сообщает, что для компании начинается новый этап деятельности в качестве независимого поставщика свежей продукции. (АПК-Информ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

ГОЛЛАНДИЯ: УЧЕНЫЕ ВЫРАСТИЛИ ОВОЩИ НА МАРСИАНСКОЙ ПОЧВЕ

Гипотезу о возможности выращивания растений на Марсе в этом году подтвердили ученые из Нидерландов, которые освоили технологию культивирования овощей на почве Красной планеты. Для этого специалисты использовали образцы грунта с нашей планеты, а также с Марса и Луны, которые были разработаны в НАСА, и высадили на них овощные культуры. Спустя три месяца было обнаружено, что лунная земля для них непригодна, а вот почва Марса, напротив, подходит замечательно. Через десять лет на Красную планету с Земли отправится миссия "Марс Один", члены которой будут обустривать первое поселение на планете. Тем не менее, голландские ученые заранее полны сожалений, так как выращенные овощи, которые возьмет с собой космическая экспедиция, будут отравлены тяжелыми металлами. Спроектированная голландцами теплица подходит для выращивания картофеля, арахиса, томатов и сладкого перца. (FruitNews/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

ГРУЗИЯ: В 2013 ГОДУ ПЕРЕРАБОТАН РЕКОРДНЫЙ УРОЖАЙ ВИНОГРАДА

Винодельческие предприятия Грузии в рамках "Ртвели-2013" (сбор урожая винограда) приняли и переработали рекордное за много лет количество винограда - около 90 тыс. т, сообщил министр сельского хозяйства республики Шалва Пипия. "Такого показателя не было зафиксировано в течение последних 20 лет", - сказал Пипия, отметив, что в 2012 г., например, объем переработки винограда составил всего около 52 тыс. т. При этом он подчеркнул, что это предварительные данные, поскольку сбор винограда, который на данный момент практически завершен только в регионе Кахетия, продолжается в других регионах страны. В 2013 г. Грузия впервые не выступила главным игроком на рынке винограда, и основная роль в ходе сбора и переработки урожая была возложена на фермеров и частные компании, которым была оказана максимальная поддержка. В результате доля винограда, закупленная госкомпаниями, составила лишь 17%, остальные 83% освоил частный сектор, тогда как в 2012 г. эти показатели составляли 65% и 35% соответственно. Министр отметил, что в Кахетии, например, в ходе страды в рамках госпрограммы льготных агрокредитов фермерам и виноделам были выданы кредиты на 100 млн. лари (около \$60 млн. по текущему курсу) сроком на 15 месяцев под 12-15% годовых, из которых 9% покрывает государство. Урожай винограда в Грузии в 2013 г. прогнозируется в 150 тыс. т, что на 4,2% больше урожая 2012 г. (Интерфакс/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

Статистика

ИРАН: В 2013 ГОДУ УВЕЛИЧИЛСЯ УРОЖАЙ ХУРМЫ

Глава Ассоциации садоводов Ирана Моджтаба Шадлу сообщил об увеличении на 25% урожая хурмы в 2013 г. и заявил, что в производстве названной продукции с точки зрения ее качества и количества сложилась весьма благоприятная ситуация. По словам М. Шадлу, сбор урожая хурмы производится с конца октября по конец ноября. Начинается сбор урожая в таких провинциях, как Исфаган и Фарс, а завершается в районе Тегерана.

М. Шадлу отметил, что стоимость хурмы на внутреннем рынке зависит от многих факторов, однако наиболее важным из них считается соотношение между спросом и предложением. Этим всегда определялась стоимость фруктов и садоводческой продукции. В 2013 г. получен богатый урожай хурмы, и цена на нее будет достаточно низкой и умеренной. М. Шадлу сообщил, что сегодня стоимость хурмы на оптовых рынках в горных районах составляет около 2 тыс. туманов за 1 кг (около 80 центов при курсе 24,8 тыс. риалов за \$1), и сказал, что если бы система рынка управлялась должным образом и применялся новый, научный подход к этой системе вместо традиционного, цены на фрукты были бы существенно ниже. (АПК-Информ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

ИРАН: В 2013 ГОДУ САДОВОДЫ СОБЕРУТОКОЛО 3 МЛН. Т ЯБЛОК

По информации, обнародованной Моджтабом Шадлу, Главой Ассоциации садоводов Ирана, в интервью агентству ИСНА, уже к началу последнего осеннего месяца фермеры в общей сложности соберут около 3 млн. т яблок. Иранский специалист также сообщил, что уборка фруктов началась 20 дней назад и продлится как раз до начала ноября. Урожайность текущего года сохранится на уровне 2012 г. По итогам прошлого сезона страна заняла 4 место в мире по объему собранных яблок и в текущем сезоне сохранит свои позиции. Производство фруктов в Иране разнится в зависимости от региона произрастания. Так в области Дамаванда садоводы соберут с одного гектара около 35 т яблок, в других регионах - около 14-15 т. (FruitNews/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

КОЛУМБИЯ: ПРАВИТЕЛЬСТВО ВВЕДЕТ ОГРАНИЧЕНИЯ НА ИМПОРТ ПЛОДОВООВОЩНОЙ ПРОДУКЦИИ

Стремясь защитить от конкуренции местных производителей фруктов и овощей, власти Колумбии планируют ввести двухлетнее ограничение на импортные поставки продукции в страну. Как говорится в официальном сообщении колумбийского Минсельхоза, ограничение коснется следующих видов продукции: свежий картофель, репчатый лук, фасоль, горох, томаты, груши. Данное решение, по информации аграрного ведомства, является следствием 159 обращений от 23 фермерских организаций. Рубен Дарил Лизарралде (Ruben Dario Lizarralde), глава минсельхоза Колумбии, также сообщил, что власти страны предоставят малым и средним производителям льготные кредиты на расширение деятельности. (АПК-Информ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

ПЕРУ: В ТЕКУЩЕМ СЕЗОНЕ ПЛОЩАДЬ ПОД ВИНОГРАДНИКАМИ В ПИУРИИ УВЕЛИЧИЛАСЬ

В текущем сезоне площадь под виноградниками в перуанском регионе Пиурия выросла на 30%, заявил директор Службы развития конкурентоспособности сельского хозяйства в регионе Аксель Херрера. Площадь виноградников в регионе составляет 4,8 тыс. га, при этом около 80% насаждений составляет виноград красных сортов. "Причиной увеличения площадей под виноградниками в Пиурии стал достаточно высокий спрос на перуанский виноград на внешнем рынке, - говорит эксперт, - особенно нехватка предложений ощущается с середины октября по середину ноября, когда виноград на внешнем рынке фактически предлагает только Перу". На сегодняшний день Пиурия занимает 2 место в стране по объемам производства винограда, уступая первенство региону Ика. Экспорт винограда из Перу ежегодно растет в среднем на 30%. Главными рынками сбыта для Перу являются Гонконг, Нидерланды, РФ и США. Эксперты говорят о стабильном увеличении спроса на перуанский виноград в Нидерландах, Великобритании и Гонконге, также росте продаж на рынках Китая и Южной Кореи. (АПК-Информ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

Статистика

ПОЛЬША: В I ПОЛУГОДИИ 2013 ГОДА ЗНАЧИТЕЛЬНО СОКРАТИЛСЯ ЭКСПОРТ ЧЕСНОКА

Главное управление статистики Польши опубликовало данные относительно экспорта чеснока в первом полугодии 2013 г. В первом полугодии 2013 г. Польша экспортировала всего 24,4 т чеснока. В денежном эквиваленте поставки чеснока из Польши за этот период оцениваются в \$84 тыс. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года произошел значительный спад экспорта чеснока - на 39,9 тонны (-62%).

Снижение экспорта чеснока обусловлено сокращением закупок данной продукции со стороны России, которая является основным рынком сбыта польского чеснока. За первое полугодие Польша отгрузила на российский рынок всего 12 тыс. т этой продукции, что на 64% меньше, чем за такой же период годом ранее. Также на объем экспорта чеснока повлияло полное приостановление поставок в Болгарию, тогда как за первое полугодие 2012 г. Польша отгрузила в этом направлении почти 21 т чеснока. (АПК-Информ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

СИРИЯ: В 2013 ГОДУ СОБРАН РЕКОРДНЫЙ УРОЖАЙ ЦИТРУСОВЫХ

По данным Министерства сельского хозяйства Сирии, в стране собран рекордный за последние несколько лет урожай апельсинов, мандаринов лимонов и грейпфрутов. Показатели нынешнего года превысили прошлогодние на 130 тыс. т, что еще раз свидетельствует о постепенной нормализации обстановки в стране с аграрным укладом экономики.

Пятьдесят тысяч семей были заняты сбором урожая с 14 млн. плодовых деревьев. Рекордсменами стала средиземноморская Латакия, в окрестностях которой собран урожай в 887 тыс. т, и Тартус - 205 тыс. т. войны Сирия являлась крупнейшим экспортером цитрусовых в мире - седьмым в средиземноморском регионе и третьим в арабском мире после Египта и Марокко. Здесь плоды в силу климатических условий созревают на месяц раньше, чем в странах Южной Европы, что дает САР дополнительные конкурентные преимущества на рынке сбыта своей продукции. На сегодняшний день основными покупателями сирийских цитрусовых являются Россия и Иран, куда Сирия планирует поставить в нынешнем году до 400-500 тыс. т своих плодов. (Казах-зерно/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

ФИЛИППИНЫ: ПРОИЗВОДИТЕЛИ БАНАНОВ ВЫЖИВАЮТ, НЕСМОТРЯ НА ВСЕ НЕУРЯДИЦЫ

В последние годы на производителей бананов и фермеров Филиппин со всех сторон обрушивались разные напасти - низкие цены на фрукты, болезни растений, долги перед банками, сильные ветры, наводнения, ссора с Китаем, тайфун и мн. др. И это чудо, что многомиллионная индустрия экспорта все еще строит на ногах и продолжает расти. Тем не менее, природный инстинкт филиппинцев к выживанию вынуждает все больше и больше банановых фермеров и производителей страховать свое банановое производство еще и другими культурами, как какао, кофе и даже пальмовое масло. Конечно, идея не в том, чтобы заменить более прибыльное производство бананов, а в том, чтобы подстраховать их производство от возможных убытков в связи с непредвиденными обстоятельствами, от которых банановые фермеры региона Давао страдали последние годы.

Действия производителей и фермеров кажутся логичными в отличие от простой идеи получить дополнительную прибыль от новых культур, выращиваемых на их фермах. "Наши фермеры больше не могут полностью зависеть от одних бананов. Им необходимо искать альтернативные культуры, на которые они смогут рассчитывать при потере урожая бананов", - сказала Рене Далайон (Rene Dalayon), президент Ассоциации развития индустрии производства какао в Минданао, которая поддерживается Министерством сельского хозяйства США и Департаментом США по вопросам оказания помощи международному развитию. Р. Далайон, которая также возглавляет Федерацию банановых кооперативов (FEDCO), как и многие другие производители бананов, уже больше 50 лет занимается поставкой бананов в Японию, традиционный рынок для филиппинских бананов.

Еженедельные отгрузки бананов от кооперативов FEDCO в провинции Давао дель Норте все еще обильные, несмотря на недавний запрет Китая на филиппинские бананы, угрозу со стороны панамской болезни, тайфуны, наводнения и прочие бедствия, которые практически смыли банановые плантации в Компостелла Вели и Давао Ориентал. В Давао дель Норте от тайфуна и наводнений пострадала четверть урожая. Банановые фермы площадью 40% от всей банановой индустрии площадью 70 тыс. га были разрушены тайфуном Пабло, самым сильным и разрушительным тайфуном в истории региона Минданао. "Сейчас эти 40% восстановлены, плантации дают плоды, и скоро начнется сбор и экспорт на зарубежные рынки", - сказал Стивен Антиг (Stephen Antig), председатель Ассоциации производителей и экспортеров бананов Филиппин (PBGEA), которая представляет таких крупных экспортеров, как Dole-Stanfilco, Del Monte, Sumitomo, Unifrutti-Chiquita и проч. С.Антиг сказал, что проблемы индустрии еще не закончились, и многим компаниям приходится справляться с ними при помощи правительства страны. Сокращение импорта филиппинских бананов Китаем и панамская болезнь представляют большую угрозу индустрии, но индустрия справляется. Мы проводим строгие карантинные мероприятия на наших фермах для предотвращения этой болезни от распространения: сделаны специальные тропинки к упаковочным станциям, а также проводятся регулярные лабораторные тесты для проверки растений.

"Плохо то, что за прошлый год объемы экспорта филиппинских бананов снизились на 13%, - говорит С. Антиг. - В этом году экспорт уменьшился на 43% из-за барьеров со стороны Китая. Также сократился на 36% импорт филиппинских бананов в Иран. Это действительно плохо для нас, так как предполагалось, что Иран станет буферным рынком после запретов Китая. Мы обратились к Ирану, когда Китай отказался от наших бананов. Но растущие напряжения на Ближнем Востоке негативно отразились на нашем экспорте в эту страну". Все эти проблемы по словам С.Антига способствуют повышению цены на условиях FOB. Он также отмечает, что это в целом положительный знак, так как увеличивается доход фермеров. Цена на условиях FOB поднялась в последнее время с \$2,50 за ящик в порту Давао до \$5,80-\$6,80. С. Антиг также отметил и положительную новость - недавнюю пробную отправку одного контейнера бананов Кавендиш в Калифорнию, США. Это первая коммерческая поставка из Филиппин в США. Хотя это и пробная поставка, мы ожидаем, что в ближайшие месяцы мы сможем увеличить объемы. Также мы рассматриваем Монголию, Россию, Курдистан и Турцию в качестве возможных рынков, сказал С. Антиг. (АПК-Информ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

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

УКРАИНА: EFES UKRAINE ПОСВЯТИЛА НОВУЮ СЕРИЮ ПИВА "САРМАТ" ФУТБОЛЬНОМУ КЛУБУ "ШАХТЕР"

В октябре в торговых точках Украины появится эксклюзивная серия пива "Сармат Светлое", посвященная футбольному клубу "Шахтер". В честь длительного успешного сотрудничества двух знаменитых брендов Восточной Украины: ФК "Шахтер" и ТМ "Сармат", компания Efes Ukraine выпустила лимитированную партию пива "Сармат Светлое" в стеклянной бутылке 0,5 л с новым дизайном.

На новой бутылке "Сармат Светлое" знаменитые оранжевый и черный цвета ФК "Шахтер" гармонично объединились с узнаваемым с первого взгляда фирменным стилем пива "Сармат". Призывы "Болей за наших!" и "Разом мы - сила!" на этикетке и кольеретке не оставят равнодушными ни одного истинного болельщика, стремящегося поддержать любимую команду. А неизменно качественный вкус пива "Сармат Светлое", сваренного только из натуральных ингредиентов, придется по душе тем, кто желает поднять бокалы за успехи "Шахтера". "Пиво "Сармат" и футбольный клуб "Шахтер" объединяет многое, особенно стремление побеждать, становиться первыми, и оставаться лучшими, - говорит Андрей Агапов, бренд-менеджер ТМ "Сармат". - Вот уже много лет "Шахтер" дарит Украине победу за победой. Мы же, в свою очередь, с удовольствием делаем этот подарок "Шахтеру", команде, за которую поднято тысячи бокалов "Сармата".

Efes Ukraine (ЧАО "Эфес Украина") - один из лидеров украинского пивного рынка. Принадлежит компании Efes Breweries International. Входит в международную группу Efes - 5-го крупнейшего в Европе производителя пива, а также 10-го крупнейшего в мире бутилировщика продукции Coca-Cola. Группа Efes включает 18 пивоваренных заводов, 7 солодовенных заводов и 20 заводов по розливу напитков Coca-Cola в 16 странах мира. Продукция Efes представлена в 85 странах мира. Efes Ukraine производит, а также импортирует в Украину популярные местные и международные марки пива: Miller Genuine Draft, REDD'S, "Старый Мельник из бочонка", "Жигулевское Разливное", "Золотая Бочка", Velkopopovicky Kozel Svetly, Amsterdam Navigator, AmsterdamMariner, "Кружка Свежего", "Белый Медведь", "Сармат", "Жигулевское", "Добрый Шубин". (Efes Ukraine/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

УКРАИНА: ЛЬВОВСКАЯ ПИВОВАРНЯ ПОДГОТОВИЛА ПОДАРОК ДЛЯ ЦЕНИТЕЛЕЙ НАСТОЯЩЕГО КАЧЕСТВЕННОГО ПИВА

Этой осенью Львовская пивоварня подготовила приятный подарок для ценителей настоящего качественного пива. В сентябре в продаже появилось пиво "Львовское Золотий Колос", которое производится на старейшей пивоварне Украины. Еще в советское время "Золотий Колос" варился на Львовской пивоварне. А благодаря своему легендарному вкусу и аромату получил большую популярность в западном регионе и за его пределами.

За свою почти трехсотлетнюю историю Львовская пивоварня подарила поклонникам хорошего пива много славных сортов этого напитка. В советские времена пивоварня носила название Львовского государственного предприятия пищевой промышленности "Колос" и была одним из крупнейших производителей пива в Украине. В те времена, в 70-х годах XX века, и выпускался легендарный сорт - "Золотий Колос", который благодаря высокому качеству и насыщенному пшеничному вкусу быстро получил известность.

Поэтому сегодня мастера Львовской пивоварни решили воссоздать этот легендарный сорт - в новом пиве "Львовское Золотий Колос". Первый налив нового сорта состоялся 11 сентября на Львовской пивоварне. Этот янтарный напиток с насыщенным вкусом и ароматом приготовлен с использованием классических ингредиентов. Крепость "Золотого Колосу" - 4,2 %, а плотность - 11%. В продаже пиво появилось уже в сентябре 2013 г. в бутылках емкостью 0,5 л в Закарпатской, Ровненской, Львовской, Тернопольской, Черновицкой, Ивано-Франковской, Волынской и Хмельницкой областях. Тарас Маципура, ведущий бренд-менеджер ТМ "Львовское" компании Carlsberg Ukraine: "Львовское Золотий Колос" - янтарная классика от мастеров знаменитой Львовской пивоварни. Мы решили воссоздать историю Львовской пивоварни в сортах этого замечательного янтарного напитка. И "Львовское Золотий Колос" - яркий представитель тех времен, когда пивоварня носила одноименное название и славилась своей продукцией на территории не только Украины, но и других государств". (Дело/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

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

ПИЩЕВЫЕ КОНЦЕНТРАТЫ И ПРОДУКТЫ БЫСТРОГО ПРИГОТОВЛЕНИЯ**США: ЗАМОРОЗКА ПРОДУКТОВ НЕ ВРЕДИТ ИХ ПИЩЕВОЙ ЦЕННОСТИ**

Специалисты из Миннесотского университета установили, что замороженные овощи и фрукты точно так же полезны, как свежие. Оказалось, что при заморозке полностью сохраняются все необходимые питательные вещества, и именно поэтому пища из морозильника не менее полезна, чем те продукты, которые недавно собрали с грядки.

Особенность замороженных продуктов в том, что их готовят к хранению, когда они находятся, что называется, "в самом соку". Овощи и фрукты, подвергаемые правильной заморозке, не только способны сохранять все полезные свойства, но и не портятся. Другим неоспоримым преимуществом заморозки является то, что продукты "из пакетика" не приходится мыть и резать. Их удобно применять для приготовления еды на скорую руку. Также по вкусовым качествам они не сильно уступают свежим продуктам, которые недавно сорваны с грядки. К сведению, прежде чем выбрать замороженные овощи или фрукты, убедитесь в том, что в их состав не входит сироп или сахар. Также рекомендуем вам воздержаться от покупки замороженных овощей в соусе. Самый лучший вариант - это заморозить желаемые продукты самостоятельно, и тогда не останется сомнений в их безопасности и пользе. (АПК-Информ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

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

РЫБА И РЫБНЫЕ ИЗДЕЛИЯ

УКРАИНА: В 2011-2012 ГОДАХ НА АЗОВСКОМ И ЧЕРНОМ МОРЯХ ПОТЕРИ ПО ОТЛОВУ РЫБЫ СОСТАВИЛИ 20 ТЫС. Т

После выхода ст. 9-1 Закона Украины "О природно-заповедном фонде Украины" из-за разногласий, возникших с другими нормативными документами, в 2011 г. и 2012 г. на Азовском и Черном морях потери по отлову рыбы составили 20 тыс. т.

Аналогичная ситуация сложилась в Дунайском биосферном заповеднике, где в результате правовой коллизии существенно снизились уловы дунайской сельди, что привело к росту социального напряжения среди местного населения, которые в большинстве своем являются потомственными рыбаками. Новый документ приводит законы Украины "О животном мире", "О рыбе, других водных живых ресурсах и пищевой продукции из них", "О природно-заповедном фонде Украины" в соответствие с Законом Украины "О рыбном хозяйстве, промышленном рыболовстве и охране водных биоресурсов". Об этом сообщает пресс-служба Минагрополитики. Изъятие из статьи 9-1 Закона Украины "О природно-заповедном фонде Украины" нормы по установлению лимитов на водные биоресурсы в пределах территорий и объектов природно-заповедного фонда является вполне обоснованным и не критично для сохранения природных комплексов и объектов в пределах территорий природно-заповедного фонда, отметили в ведомстве. (УНН/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

Цены

УКРАИНА: ОПТОВЫЕ ЦЕНЫ НА РЫБУ И МОРЕПРОДУКТЫ, грн./кг (на 15.08.2013 г., по данным Держзвонишинформа)

Товар	Цена
Сельдь, 300 + г (Норвегия)	18,00-21,50
Сельдь, 250 + г (Норвегия)	14,80-16,50
Филе сельди, с/м, 4-8 шт./кг (Исландия)	25,10-27,50
Скумбрия, 400-600 г (Шотландия)	24,00-33,00
Мойва, 30-40 шт./кг (Норвегия)	12,00-13,50
Килька (Украина)	7,50-11,50
Лосось, 5-6 кг, охлажденный (Норвегия)	75,00-95,00
Форель, 0,9 кг, б/г, мороженая (Чили)	65,00-85,00

(Держзвонишинформ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

СНГ: ПРИКАСПИЙСКИЕ СТРАНЫ ДОГОВАРИВАЮТСЯ О ЗАПРЕТЕ НА ВЫЛОВ ОСЕТРОВЫХ

Прорабатывается вопрос о введении моратория на вылов осетровых видов рыб на Каспийском море всеми пятью прикаспийскими странами, сообщил министр охраны окружающей среды Казахстана Нурлан Каппаров. "Одной из важных экологических проблем является сохранение осетровых видов рыб. В рамках комиссии по водным биоресурсам Каспийского моря прорабатывается вопрос введения пятистороннего моратория на вылов осетровых видов рыб. Казахстан уже ввел такой запрет", - сказал Каппаров в ходе правительственного часа в мажилисе.

Также глава ведомства отметил, что ежегодно совместно с правоохранительными и природоохранными ведомствами на водоемах бассейна проводится рыбоохранная акция "Бекире" ("Осетр"), направленная на охрану осетровых видов рыб и борьбу с незаконным промыслом. "На сегодня Урал является единственной рекой, где еще сохранились места для естественного нереста осетровых рыб. Ежегодно государственные предприятия выпускают в водоемы страны 158 млн. единиц искусственно выращенной молодежи ценных видов рыб", - резюмировал Каппаров. Россия также уже несколько лет не ведет лов осетровых на Каспии. Предложение о запрете готовы поддержать Азербайджан и Иран, а Туркменистан пока обдумывал свою позицию. (Форбс/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

Проект

РОССИЯ: В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ ИДЕТ СТРОИТЕЛЬСТВО ЗАВОДА ПО РАЗВЕДЕНИЮ ОСЕТРОВЫХ

В Краснодарском крае идет строительство завода по разведению осетровых. Он может стать крупнейшим предприятием по производству черной икры в России. Авторы проекта получили одобрение властей всех уровней, от краевой администрации до президента, однако испытывают трудности в привлечении инвестиционных кредитов.

Группа владельцев сети сочинских аптек решила развивать новое для себя направление, поскольку фармацевтическая розница уперлась в потолок интенсивного развития ввиду ряда законодательных и рыночных ограничений. Завод, который строится в Горячем Ключе, уже не первый год фигурирует в списках крупнейших инвестпроектов ЮФО, выделяясь принадлежностью к экзотической для этого региона отрасли.

Общая стоимость первой очереди комплекса, на которую у инвесторов уже есть проектная документация и разрешение, составляет 3,6 млрд. руб., из которых 2,5 млрд. руб. приходится на инвестиции в строительство и оборудование. Остальные 1,1 млрд. руб. - это чисто эксплуатационные затраты: рыбопосадочный материал,

фонд оплаты труда, затраты на корм, коммунальные платежи, транспорт, маркетинг, построение системы сбыта и прочее. Планируемый объем производства первой очереди завода - 120 т черной икры в год.

Это вообще один из крупнейших проектов южного макрорегиона в аграрной и пищевой промышленности. Авторы проекта уже вложили 250 млн. руб. собственных средств, начав строительство первого этапа очереди и произведя первую посадку мальков. Как говорит генеральный директор ООО "Кавиар Кубани" и один из инвесторов Михаил Рубанов, вернуть полную стоимость инвестиций можно было бы через год после выхода завода на полную мощность. Но даже такие перспективы пока не принесли успеха в поисках кредитных средств. Проект активно поддерживают администрации Горячего Ключа, Краснодарского края, да и президент Владимир Путин однажды публично обратил на него внимание, после чего инициаторы получили предложение о встрече от ВЭБ. Однако под параметры банка развития завод пока не подходит, а другие банкиры неохотно идут на выдачу кредитов длиной от 8 лет.

"Банкам на сегодняшний день неинтересно кредитовать инвестиционные проекты. Почему? Не знаю, это не моя компетенция. Руководство страны давно говорит о том, что необходимо предоставить бизнесу возможность получать "длинные" инвестиции. Но все живут сегодняшним днем", - это отнюдь не импульсивное суждение Михаила Рубанова, это годы, потраченные на поиски кредита для развития реального производства. Проект был представлен на инвестиционном форуме в Сочи еще в 2008 г. и получил хорошие отзывы от потенциальных инвесторов. Но вскоре грянул кризис, и выданные финансовые обещания и гарантии стали недействительны. Авторы проекта это не остановило: они провели кризисный период в проектировании и поиске поставщиков оборудования для производства. Оказалось, что в России разучились делать икру в промышленных масштабах: сперва разруха, потом запрет на промысел осетровых привели отрасль в упадок. Рыбоводы стали осваивать технологии выращивания икры в искусственных условиях, используя западный опыт. Заключив соглашение на разработку технологической части и поставку оборудования с финской компанией Finnelma, специализирующейся на поставке комплексных рыбоводных ферм, и голландской HESI, "Кавиар Кубани" приступила к работе над строительной частью.

Проектирование, согласование, экспертизы и получение разрешений на строительство заняли полтора года: в феврале 2011 г. инвестпроект получил все, что нужно для реализации, кроме денег. "Деньги нам нужны не меньше чем на 8 лет: два года мы закладываем на строительство первой очереди, еще 6 лет выращивается рыба, - поясняет Михаил Рубанов. - Мы приняли решение начинать строительство сами: выделили в первой очереди первый этап мощностью в 22 т икры в год и стоимостью в 1,4 млрд. руб. и вложили 250 млн. руб. собственных средств, чтобы показать серьезность своих намерений, чтобы потенциальные инвесторы видели, что они приходят не в чистое поле. В зависимости от того, будем ли мы строить собственную газотурбинную электростанцию или подключимся к сетям "Кубаньэнерго", нам необходимо соответственно 800 или 500 млн. руб. инвестиций. Пока этих денег мы найти не можем".

Без финансовой поддержки проект в лучшем случае не выйдет на полную мощность, в худшем - заглохнет, так как ускорить производство икры просто невозможно, тем более при заявленных объемах. Елена Пономарева, доктор биологических наук, заведующая отделом водных биологических ресурсов бассейнов южных морей Южного научного центра РАН, поясняет, что окупаемость таких производств может осуществиться только на пятый-шестой год, так как русский и сибирский осетры в условиях интенсивного выращивания в замкнутых системах созревают только к этому сроку. "Для осетровых рыб, выращиваемых по интенсивным биотехнологиям при высоких плотностях посадки, необходимы вода определенного качества, хороший корм, оптимальная для роста температура воды, - рассказывает Пономарева. - К тому же такие интенсивные биотехнологии можно осуществлять в специальных установках, а они энергозатратны. Кроме того, в России пока нет качественных осетровых комбикормов. Завоз их осуществляется из европейских стран, а это повышает себестоимость продукции. Еще одна важная проблема - кадры, которых в нашей стране очень мало, их надо обучать и специально готовить для такого масштабного производства". По словам Елены Пономаревой, пока в России таких больших производств не существует, а крупные зарубежные проекты обанкротились.

Инвесторы не прекратили поиски, и сейчас есть надежда, что деньги все же предоставит Россельхозбанк. "Это долгая история, - сетует Михаил Рубанов. - Нас очень ак-

тивно поддерживают администрации Горячего Ключа и края, они провели уже не одно совещание, на которые приглашали банкиров. Но коммерческие банки отпали сразу, поскольку у них таких длинных денег нет. Россельхозбанк в конце марта дал предварительное заключение о том, что он готов к финансированию, но с тех пор, хотя мы предоставили все нужные документы, решение так и не принято".

Впрочем, недавно дело "Кавиар Кубани" все же сдвинулось с мертвой точки. Впоследствии строители проекта рассчитывают на возобновление переговоров с ВЭБ, поскольку появятся собственные ресурсы для участия в его программах: ВЭБ финансирует проекты стоимостью от 2 млрд. руб. при 25%-ном участии собственными средствами самих реализаторов.

Хотя черная икра - это не товар первой необходимости, спрос на нее стабильный, как внутри страны, так и за ее пределами. Согласно данным исследования TEBIZ GROUP, российские компании в 2010 г. произвели и вывезли за пределы страны 3,5 т икры, а в 2011 г. объемы экспорта выросли до 4,9 т: динамика роста составила 40,5%. Что касается объемов внутреннего потребления, то таких исследований нет, поскольку рынок, не обеспеченный промышленным производством, "питается" нелегальным товаром. Михаил Рубанов говорит, что, по экспертным оценкам, в Москве продается около 0,5 т черной икры в день - в основном незаконного производства. Если взять это за основу оценки, то можно предположить, что в год Россия потребляет около 150 т этого продукта.

Хотя инвесторы и не отрицают, что побороться за место на рынке элитного товара придется, но, по большому счету, конкуренции им составить пока некому. В южных регионах России таких масштабных проектов нет, констатирует Елена Пономарева, а на рынке "аквакультурной" икры в России действует несколько десятков компаний. "Заметные игроки - "Русский икорный дом" (хозяйство в Вологодской обл.), астраханские производители "Раскат" и "Белуга", Кармановский рыбхоз в Башкортостане, - перечисляет Елена Пономарева. - В настоящее время построено большой завод в Дагестане, но он еще полностью не функционирует. Астраханские компании выпускают в год примерно по 1,5-2 т черной икры, Кармановский рыбхоз - 1200 кг, а "Русский икорный дом" произвел в 2012 г. 10,5 т". Ни одно из этих интенсивных производств не замахнулось на 100 т икры в год. Единственное сопоставимое по масштабу производство находится в Калуге - там, по данным Михаила Рубанова, производится около 100 т икры в год, но завод явно ориентирован на экспорт.

"Мы рассматривали соотношение экспорта и внутреннего потребления как 50 к 50, - рассуждает Михаил Рубанов. - Но это будет зависеть от ряда факторов, в частности, от регулятора, который определяет максимально возможный объем вывозимой за границу икры. Что касается внутреннего рынка, то сегодня ограничений для искусственно выращенной икры нет: более того, сейчас цена на национальном рынке выше, чем на европейском". По мнению Михаила Рубанова, действующие производства невелики и рассчитаны на географически ограниченный спрос, а в планах предприятия - выстраивать собственную систему сбыта и, вероятно, открывать розничные точки. Их ассортимент, помимо собственно икры, включает и переработанную рыбу, поскольку икра будет извлекаться методом забоя. "Мы создаем крупное предприятие, и с точки зрения конкурентной борьбы оно более рентабельно, потому что издержки на единицу продукции здесь меньше, - уверен Михаил Рубанов. - Магазины или брендированные точки продаж в супермаркетах будут выполнять имиджевые и рекламные функции". (Эксперт-Юг/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

РОССИЯ: В 2013 ГОДУ В ХАБАРОВСКОМ КРАЕ ВЫЛОВ ТИХООКЕАНСКИХ ЛОСОСЕЙ ПРЕВЫСИЛ ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ ПРОГНОЗ

В Хабаровском крае вылов тихоокеанских лососей превысил первоначальный прогноз на 600 т. Как сообщили в пресс-службе правительства региона, вылов лососей в регионе составил 39,2 тыс. т.

По словам главы комитета рыбхоза краевого Минприроды Сергея Рябченко, по ходу путины допустимый объем вылова летней и осенней кеты был увеличен на 6,3 тыс. т, помимо этого успешно освоили квоты в Сахалинском заливе - за счет подхода горбуши дополнительно выловлено 3,6 тыс. т. Путина должна принести 41,5 тыс. т, что на 24% больше показателя 2011 г., по оценкам Минприроды региона. ([Regnum/Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

РОССИЯ: ЦЕНЫ НА КРАСНУЮ ИКРУ В НОЯБРЕ 2013 ГОДА СНИЗЯТСЯ

С покупкой красной икры к Новому году стоит повременить. Эксперты подтверждают, что цены на любимый деликатес россиян через некоторое время снизятся на 20-30%. Связано это с наплывом американской икры на российский рынок. Цена на российскую истыковую (необработанную, только "вытащенную" из рыбы) мороженую икру в Москве сейчас составляет 1200 руб. за килограмм. Килограмм же американской икры стоит около 700 руб., приводит цены руководитель Аналитического центра информационного агентства по рыболовству Тимур Мутупов.

По его словам, разница в цене, невыгодная для российских производителей, обусловлена двумя причинами. Первая - рекордный вылов лососевых на Аляске. В этом году улов там увеличился в 2,5 раза. Вторая причина заключается в том, что импортеры занижают таможенную стоимость завозимой икры, убежден Мутупов. "Если реальная стоимость этой икры составляет \$25 за килограмм, то "таможат" ее по \$7", - объясняет он. В такой ситуации продажи сырья у российских поставщиков попросту "встали". "Наши производители икры сейчас столкнулись с ситуацией, когда товарный рынок перенасыщен", - рассказывает эксперт, добавляя, что при таком раскладе российским поставщикам просто придется снижать цены. Вполне возможно, что в магазине 200-граммовая банка уже в ноябре подешевеет примерно на 100 руб., а то и больше. Тема цен на икру стала бурно обсуждаться этим летом. С мая по август они поднялись практически на 70%. Потом хлынула дешевая икра с Аляски. И цены в сентябре резко снизились. Так или иначе, лихорадка ценников - проблема для производителей. Для покупателя же это хороший повод дождаться скидок на российский деликатес. (Российская газета/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

ПРОГНОЗ: ПОСТУПЛЕНИЕ РЫБЫ В 2013 ГОДУ НА ВНУТРЕННИЙ РЫНОК РОССИИ СОКРАТИТСЯ

Руководитель Федерального агентства по рыболовству (Росрыболовство) Андрей Крайний прогнозирует сокращение среднедушевого потребления рыбы и морепродуктов в России в 2013 г. По его словам, потребление составит не более 18 кг на человека против 22 кг в прошлом году (снижение на 18%). Глава Росрыболовства отметил, что такой показатель не является критичным, так как согласно рекомендациям Минздрава, для обеспечения здорового питания человеку достаточно 18-20 кг. В то же время он считает, что такой прогноз является настораживающим.

"Эксперты полагают, что в 2013 г. произойдет сокращение объема внутреннего рынка по самым популярным видам рыб. В том числе объем рынка сельди может сократиться по сравнению с прошлогодними показателями в 2-2,5 раза, трески и пикши (в основном за счет пикши) - на 6%, лососевых видов рыб - на 10-12%", - сказал глава А. Крайний. По его мнению, сокращение потребления рыбы станет следствием, в первую очередь, снижения объема вылова наиболее популярных видов рыб: лососевых, мойвы, камбалы, наваги, салаки, терпугов, сайры, атлантической сельди, пикши, макруруса, лемонемы. "В Балтийском море сократился вылов судака, леща и корюшки. Это, как раз, так называемая, недорогая народная рыба", - добавил А. Крайний. Кроме того, глава Росрыболовства опасается, что вступление России в ВТО может негативно сказаться на состоянии всего отечественного рыбного рынка. "В рамках обязательств России при вступлении в ВТО к 2015 г. вывозные пошлины на рыбу будут полностью обнулены. С 1 сентября 2013 г. пошлины значительно уменьшены, что еще больше подстегнуло растущий экспорт. В первую очередь вывозят из России в основном в страны Юго-Восточной Азии минтай, сельдь, треску, пикшу, лососевые виды рыб, ставриду, скумбрию, морского окуня. Таким образом, несмотря на общий рост вылова рыбы, который по итогам года составит порядка 4,3-4,35 млн. т, поступления рыбы на внутренний рынок сократятся из-за растущего экспорта", - пояснил А. Крайний.

Он также обращает внимание на снижение в 2013 г. импорта, связанное с уменьшением мирового вылова атлантической сельди, скумбрии, мойвы и путассу. Кроме того, растут мировые цены на норвежскую охлажденную семгу и форель, сокращается производство аквакультурной форели в Чили, вызванное болезнями рыб. А. Крайний считает, что на сокращение среднедушевого потребления рыбы в России повлияет и рост тарифов на услуги естественных монополий. "Традиционно, с началом лососевой путины произошел рост железнодорожных тарифов на перевозку рыбы с Дальнего Востока (с середины июня к концу августа - на 48,3% - с 6 руб./кг до 8,9 руб./кг) в Европейскую часть России", - сказал А. Крайний. Он отметил также, что для поставки рыбы на внутренний рынок необходимо оформить большое количество ветеринарных сопроводительных документов. По оценке экспертов Рыбного союза, за оформление этих документов российские рыбные компании несут дополнительные расходы в 6 млрд. руб. Соответственно, данные расходы увеличивают стоимость рыбы и рыбопродукции в среднем на 1,7 руб./кг. (Крестьянские ведомости/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

Цены

МИРОВОЙ РЫНОК: ЦЕНЫ НА РЫБУ, Physicals, FOB НОРВЕГИЯ, \$/кг (на 27.08.2013 г.)

Товар	Цена
Лосось охлажденный	7,31
Лосось свежемороженый	6,53
Форель охлажденная	7,77
Форель свежемороженая	7,11
Сельдь свежемороженая	1,19
Филе сельди свежемороженое	2,01
Скумбрия свежемороженая (-600 г)	1,64
Скумбрия свежемороженая (600 + г)	-

Источник: FIS. (Держзвонишинформ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

Статистика**УКРАИНА: С НАЧАЛА 2013/14 МАРКЕТИНГОВОГО ГОДА РЕЗКО УПАЛО ПРОИЗВОДСТВО САХАРА**

Украина с начала 2013/14 маркетингового года по состоянию на 11 октября произвела 198,1 тыс. т свекловичного сахара, что почти в три раза меньше, чем на аналогичную дату прошлого маркетингового года. Об этом сообщили в профильной ассоциации "Укрцукор". В настоящее время к переработке сахарной свеклы приступил 31 завод, тогда как к 11 октября 2012 г. работало 62 сахарных завода. При этом сахарные заводы на сегодняшний день переработали 1,68 млн. т свеклы против 4,65 млн. т в прошлом году.

"Укрцукор" прогнозирует, что производство сахара в текущем маркетинговом году составит 1,2-1,4 млн. т, к переработке сахарной свеклы приступит 41 завод против 63, работавших в прошлом году. По прогнозам Министерства аграрной политики и продовольствия, производство сахара в 2013/14 маркетинговом году составит 1,3-1,5 млн. т, что полностью покрывает внутреннюю потребность благодаря рекордным для страны переходящим запасам.

На сегодняшний день аграрии собрали 1,4 млн. т сахарной свеклы. А это лишь 16% засаженных площадей. По словам эксперта аграрного бизнеса Андрея Китаева, урожайность сахарной свеклы и ее качественные показатели в этом году лучше. А потому сахаровары могут произвести до 1,4 млн. т сладкого песка. Крупнейший производитель подсолнечного масла, а также зерновых и масличных культур агрохолдинг "Кернел" продолжает избавляться от сахарных активов. 20 сентября он завершил сделку по продаже Оржицкого сахарного завода (Полтавская область) мощностью переработки 6 тыс. т сахарной свеклы в день. Производители сахара в Украине взяли на себя обязательство не допустить сокращения поставок сахара в розничные сети, тогда как ритейлеры обязались не повышать цену на него для потребителей. Об этом идет речь в меморандуме о взаимопонимании, который еще в июне 2013 г. подписали Минагропрод, производители сахара и крупнейшие розничные сети. (УНН/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

Цены**УКРАИНА: СРЕДНИЕ ОПТОВЫЕ ЦЕНЫ НА БЕЛЫЙ САХАР, EXW, грн./т, с НДС (на 28.08.2013 г., по данным Минагропрома Украины)**

Товар	Цена
Сахар белый	5300-5500

(Держзовнишинформ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

КАЗАХСТАН ПЛАНИРУЕТ УВЕЛИЧИТЬ ПРОИЗВОДСТВО САХАРА ЗА СЧЕТ ГОСПОДДЕРЖКИ

На поддержку производителей сахарной свеклы до 2020 г. из республиканского выделят 8,1 млрд. тенге, сообщил министр сельского хозяйства РК Асылжан Мамытбеков. По его мнению, слабое взаимодействие между СХТП и сахарными заводами - одна из проблем низкого развития отрасли. В частности, переработчики устанавливают на сахарную свеклу низкие закупочные цены, опираясь на цены на белый сахар в период уборки урожая. "Поэтому свекловоды не окупают своих расходов и не заинтересованы в увеличении производства", - отметил он.

По его словам, разницу между ценой, по которой производители могут с выгодой продать свое сырье, и ценой, по которой переработчики могут выгодно купить его, будут возмещать за счет государства. До 2020 г. на реализацию данной меры из республиканского бюджета предусмотрено выделение 8,1 млрд. тенге. Между тем до 2020 г. размер субсидий будет постепенно понижаться в зависимости от увеличения объемов производства и повышения прибыли перерабатывающих предприятий, подчеркнул он. По словам главы Минсельхоза, при такой поддержке к концу 2020 г. производство сахара из отечественной сахарной свеклы увеличится на 61 тыс. т. (Форбс/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

Цены**МИРОВОЙ РЫНОК: ЦЕНЫ НА ТОВАРЫ САХАРНОГО КОМПЛЕКСА, \$/т (на 28.08.2013 г.)**

Название	Цена	Условие поставки
Сахар-сырец, raw 960	433	CIF Черное море
Сахар-сырец, lot 3000 т	406	CIF Черное море
Сахар-сырец, Бразилия	374	FOB Бразилия
Сахар белый, Россия	781	FCA Краснодар
Сахар белый 45 ICUMSA, Таиланд	516	FOB Таиланд
Сахар белый Бразилия	468	FOB Бразилия

Источник: Reuters, www.isco-i.ru. (Держзовнишинформ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

МИРОВОЙ РЫНОК: БИРЖЕВЫЕ ЦЕНЫ НА ТОВАРЫ САХАРНОГО КОМПЛЕКСА, Futures, \$/т (на 27.08.2013 г.)

Название	Цена	Срок поставки	Условия поставки
Сахар-сырец, контракт №11	362,8	октябрь 2013 г.	Нью-Йоркская товарная биржа NYMEX
	373,6	март 2014 г.	
	371,7	май 2014 г.	
	369,9	июль 2014 г.	
Сахар белый	479,4	октябрь 2013 г.	Лондонская международная биржа финансовых фьючерсов и опционов (LIFFE)
	473,9	декабрь 2013 г.	
	471,8	март 2014 г.	
	473,5	май 2014 г.	

Источник: www.cmegrup.com, www.globalderivatives.nyx.com. (Держзовнишинформ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

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

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

1-15 октября 2013 г.

№17 (225)

УКРАИНА: НА РЫНКЕ ЯБЛОЧНОГО КОНЦЕНТРАТА СОХРАНЯЕТСЯ ЗАТИШЬЕ

Перерабатывающие предприятия Украины сообщают о довольно сложной ситуации в сегменте яблочного концентрата. Реализация данной продукции практически не осуществляется, ввиду отсутствия спроса как на внутреннем, так и на внешнем рынках.

Такое затишье эксперты объясняют, прежде всего, насыщенностью мирового рынка запасами прошлогоднего концентрата на складах предприятий, при этом цены на продукцию в данный момент озвучиваются практически на уровне минувшего сезона. В свою очередь, переработчики говорят, что для работы с минимальной рентабельностью отпускная цена на концентрат, произведенный из яблок нового урожая, должна быть минимум на 10-15% выше, что прежде всего связано с более высокими ценами на сырье. Тем временем покупатели, учитывая общий избыток предложений концентрата, находятся в ожидании очередного снижения цены, в связи с чем большинство из них предпочитает не форсировать закупки и пополняют запасы лишь по мере необходимости. (АПК-Информ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

БЕЛАРУСЬ: ТМ "АБИБОК" ВЫПУСТИЛА ДЕТСКИЕ МОРСЫ

Белорусская торговая марка "Абибок" (Минск) выпустила линейку одноименных морсов. В линейку вошли три вида: из клюквы, голубики и черной смородины.

Сырье для детских морсов поставляется компанией из Германии. Продукт сделан из натурального ягодного пюре и без добавления лимонной кислоты. Морсы "Абибок" можно употреблять детям с 5 месяцев. (БЕЛТА/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

РОССИЯ: СОКОВЫЕ НАПИТКИ "ЗОЛОТАЯ РУСЬ" ВЫШЛИ В ПРОДАЖУ В СТЕКЛЕ

В связи с началом работы нового завода и линии выработки напитков в стеклянной таре компания "Сады Придонья" стремится к расширению ассортимента продукции и усилению позиционирования соковых брэндов.

К примеру, начато производство напитков "Золотая Русь" в стеклянных бутылках емкостью 0,2 л. Данная мера, по мнению специалистов компании, позволит наладить взаимодействие с сегментом HoReCa, предприятия которого традиционно предпочитают именно стеклянную тару. Ассортимент представлен шестью традиционными вкусами - яблоко, апельсин, томат, вишня, ананас и мультифрукт. Разработало дизайн и форму этикетки соков брэндинговое агентство DDVB. (АПК-Информ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

РОССИЯ: СОХРАНЯЮТСЯ НИЗКИЕ ТЕМПЫ ПРОДАЖ ЯБЛОЧНОГО КОНЦЕНТРАТА

На российский рынке ситуация в сегменте яблочного концентрата характеризуется низкими темпами торгово-закупочной активности. Обилие предложений и крайне сдержанный спрос покупателей являются основной причиной проблем с реализацией.

Участники рынка продолжают сообщать об избытке предложений прошлогоднего концентрата, ввиду чего многие предприятия пересматривают сейчас отпускные цены на продукцию в сторону снижения. Однако к заметному улучшению темпов реализации такие корректировки практически не приводят. Кроме того, усугубляют ситуацию значительные объемы поставок яблочного концентрата из Китая. На сегодняшний день цена на яблочный концентрат на российском рынке в среднем на 10% ниже по сравнению с началом октября прошлого года. (АПК-Информ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

РОССИЯ: В ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ ПУСТИЛИ ПРОИЗВОДСТВО СОКОВ

Более 71 млн. руб. (1,63 млн. евро) составил общий объем инвестиций, вложенных в новый проект по переработке фруктов и овощей в с. Песковатка Волгоградской области. Здесь местная компания ООО "Вавилон" построила завод по производству натуральных соков. В церемонии открытия предприятия приняли участие руководители профильных областных ведомств - министр сельского хозяйства Василий Иванов и глава минпромторга Роман Беков.

Потенциальная мощность производственной линии рассчитана на 15 млн. л сока в год. "Важно, что новый перерабатывающий завод использует местное сырье - это яблоки, тыква, морковь, томаты, выращенные на полях и в садах Волгоградской области. Это гарантирует покупателям качество продукции и приемлемую цену, а по мере увеличения объемов выпуска будет еще и обеспечена занятость для 150 человек", - отметил В.Иванов. Он подчеркнул, что предприятие соответствует всем современным стандартам. Стоит отметить, что пока новое производство выпускает 9 наименований натуральных соков, но в ближайшее время ассортимент будет расширен до 20 сортов овощных и фруктовых напитков. При этом правительство области готово помогать предприятию в продвижении его продукции. "Губернатор Сергей Боженов поставил задачу максимально поддерживать местных производителей. Поэтому сейчас идут переговоры с волгоградскими торговыми компаниями о вхождении в их сеть новой продукции, выпускаемой в Дубовском районе", - сообщил Р. Беков. (АПК-Информ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

Цены**МИРОВОЙ РЫНОК: ЦЕНЫ НА СОКИ, \$/т (на 28.08.2013 г.)**

Товар	Цена	Условия продажи
Апельсиновый сок, Physicals	2375	C&F Роттердам
Яблочный сок, Physicals	1538	C&F Роттердам

(Держзовнишинформ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

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

УКРАИНА: В 2013 ГОДУ РАСТЕТ СПРОС НА ЭЛИТНЫЕ СЫРЫ

Milkiland, молочная группа с активами в Украине, России и Польши, сообщила об увеличении спроса на элитные сыры в Украине. Как сообщила пресс-служба компании, в последнее время действительно наблюдается рост продаж в сегменте сыров премиум-класса. "Категория премиальных сыров на сегодняшний день является достаточно перспективным сегментом для развития. Со временем вкусы украинского потребителя трансформируются, ему подавай что-то необычное, пикантное, европейское. Постепенно формируется определенная целевая аудитория. В основном, это люди - новаторы со средним и высоким уровнем дохода, которые часто путешествуют в Европу и изучают там культуру потребления различных категорий сыров".

Спрос на цельномолочную продукцию в Украине характеризуется сезонностью. По словам представителей Milkiland, осенью увеличивается спрос на молоко, творожные массы и глазированные сырки. Сметану же покупают круглый год. Потребление кефира - традиционно связано с регионом. На западе Украины его покупают меньше, а в центральном, северном и восточном регионе - больше. По мнению представителей Milkiland, на украинский рынок молочных продуктов положительно влияет проект Ассоциации производителей молока "Я люблю молоко". Компания поддерживает этот социальный проект, ведь его цель - популяризация потребления натуральных молочных продуктов.

Milkiland владеет 10 заводами на территории Украины, польским заводом Ostrowia и московским "Останкинский молочный комбинат". Компания ведет бизнес в Украине, Польше и России. Она является одной из пяти лидеров молочного рынка в странах СНГ. Большая часть продукции Milkiland реализуется под маркой "Добрыня", а также брэндами "Коляда" и "Останкинская". (milkua.info/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

СНГ: РОССИЯ СНЯЛА ОГРАНИЧЕНИЯ ДЛЯ УКРАИНСКОГО ПРОИЗВОДИТЕЛЯ СЫРА

Россельхознадзор отменил введенные ранее ограничения на поставки в РФ молочной продукции ООО "Производительное объединение "Молис" (Запорожье), - говорится в сообщении ведомства. Временные ограничения на поставку продукции указанной компании были введены в октябре 2012 .

Роспотребнадзор 7 февраля 2012 г. запретил ввоз в страну сыр некоторых украинских производителей из-за того, что продукция не соответствовала техрегламенту РФ на молоко и молочную продукцию. После длительных переговоров и проверок предприятий, которым были запрещены поставки продукции, Роспотребнадзор в середине апреля заявил о снятии ограничений. Однако российское санитарное ведомство дало разрешение на ввоз небольшой партии украинского сыра только в мае 2012 г. после лабораторного анализа. ([All Retail/Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

РОССИЯ: КОМПАНИЯ "МИЛКИЛЕНД" ПУСТИЛА ЛИНИЮ ПО УПАКОВКЕ И НАРЕЗКЕ СЫРОВ НА ОСТАНКИНСКОМ МОЛОЧНОМ КОМБИНАТЕ

Компания "Милкиленд" инвестировала в пуск линии по упаковке и нарезке сыров на Останкинском молочном комбинате 1 млн. евро. Об этом сообщила пресс-служба компании. Согласно сообщению, введенная в эксплуатацию линия позволяет паковать сыры в виде брусков с фиксированным весом, слайсов и стружки, обеспечивая длительный срок безопасного хранения продуктов за счет газового наполнения упаковки, предотвращающего окисление.

Основанный в 1994 г. "Милкиленд" владеет 13 заводами (в т. ч. двумя в России и одним в Польше), на которых производит главным образом твердые сыры, масло и цельномолочные продукты, обеспечивающие ему около 90% выручки. В Украине группе принадлежат десять заводов, производящих широкий ассортимент молочной продукции под торговыми марками "Добрыня" и "Коляда". Группа экспортирует молочную продукцию более чем в 30 стран мира. ([АПК-Информ/Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

ЕВРОПА: ЕС УВЕРЕН В КАЧЕСТВЕ ЛИТОВСКИХ МОЛОЧНЫХ ПРОДУКТОВ

ЕС полностью уверен в качестве литовских молочных продуктов. Об этом заявил пресс-секретарь Еврокомиссии по вопросам защиты потребителей Фредерик Венсан. "Евросоюз располагает самой строгой в мире системой контроля продовольственной безопасности", - заверил еврочиновник.

В правительстве Литвы пока не получили уведомления из Москвы о запрете поставок. Правительство страны решило собирать более подробную информацию относительно качества экспорта, запросило информацию у таможи РФ и других российских ведомств. Об этом заявила пресс-секретарь премьер-министра Литвы Эвелина Буткете-Лаздаускаене. Также, по ее словам, в качестве крайней меры рассматривается обращение Вильнюса в ВТО. Роспотребнадзор запретил поставки литовского сыра в Россию 7 октября. Ведомство обнаружило в пробах продукции дрожжи и плесень в количестве, существенно превышающем нормативы. Также в товарах из прибалтийской страны обнаружили бактерии группы кишечной палочки. Как заявил глава ведомства Геннадий Онищенко, литовские производители допустили нарушения закона по информированию населения о соответствии продуктов заявленным требованиям. Запрет на литовскую молочную продукцию Онищенко анонсировал 18 сентября на фоне таможенного конфликта между двумя странами. В начале сентября МИД Литвы выразил недовольство действиями российских таможенников, которые стали особо тщательно проверять машины с литовскими номерами. (Lenta.ru/[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: МИНЗДРАВ СОБИРАЕТСЯ УБЕЖДАТЬ КУРИЛЬЩИКОВ УСТРАШАЮЩИМИ ФОТОГРАФИЯМИ

В Министерстве здравоохранения предлагают заменить предупреждающие графические изображения на пачках сигарет фотографиями реальных заболеваний, спровоцированных курением. В ведомстве считают, что они лучше убедят курильщиков бросить вредную привычку. При этом производители сигарет не видят необходимости в замене изображений.

Новый перечень картинок, предупреждающих о вреде курения, был подготовлен Украинским институтом стратегических исследований Минздрава. Это фотографии последствий, вызванных курением, в частности злокачественной опухоли ротовой полости, гангренозных конечностей, абортированного эмбриона, закиданного окурками. Предлагается также фото мертвой крысы в окружении мертвых тараканов. "Отбирая фотографии, мы учитывали международный опыт. Эти картинки уже печатаются на пачках сигарет. Например, изображения рта курильщика используются в странах ЕС, в частности в Латвии, Румынии; фото конечностей перед ампутацией печатается на пачках в России; фото ребенка, мать которого курила, - в Бразилии, а дохлой крысы - в Уругвае", - пояснил заведующий отделом контроля над табаком института Константин Красовский. По его словам, не рисованные, использующиеся сейчас, а "реальные, более страшные" изображения эффективнее предостерегут курильщиков. Красовский добавил, что после проведения фокус-групп новые картинки будут поданы на утверждение в Кабинет министров. "В ноябре планируется подписать соглашение об ассоциации с Евросоюзом, поэтому следует использовать новый набор изображений, которые актуальны для европейских стран", - отметил он.

Закон, обязывающий производителей и импортеров табачных изделий размещать на пачках картинки и пиктограммы, предупреждающие о вреде курения, Верховная рада приняла 11 июня 2009 г. Но по факту картинки на пачках появились лишь год назад - 4 октября 2012 г. вступило в силу соответствующее постановление Кабинета министров. Изображение должно занимать 50% площади пачки. Производитель может выбрать из десяти вариантов, среди которых, в частности, женщина, везущая пустую детскую коляску, решетка из сигарет и фигурка человека, выбрасывающего сигаретную пачку. В Минздраве утверждают, что за прошедший год производство сигарет снизилось на 15%. "Отчасти это объясняется тем, что на пачках сигарет разместили предупреждающие картинки, а отчасти тем, что вступил в силу закон о запрете курения в ресторанах и других общественных местах", - заявил Константин Красовский.

Общественные активисты, впрочем, полагают, что продавцы научились противостоять антитабачной кампании. "После запрета прямой рекламы сигарет 92% точек продаж используют пачки как рекламу. Они выставляют их в витринах, закрывая предупреждающую надпись ценником, и таким образом привлекают внимание покупателей", - возмутилась координатор коалиции общественных организаций "За свободную от табачного дыма Украину" Анна Гопко. "Украине следует взять на вооружение опыт Австралии, где упаковки сигарет окрашены в одинаковые нейтральные цвета. На пачке указывается только название сигарет и предупреждающие надписи и картинки", - поддержал коллегу глава правления центра "Жизнь" Андрей Скипальский. По его мнению, картинки и надписи о вреде курения следует размещать не в нижней части пачки, как сейчас, а в верхней - тогда продавцам будет сложнее их скрыть.

Идею размещать на пачках более впечатляющие картинки поддержали в комитете Верховной рады по вопросам здравоохранения. "Сейчас в Украине 9 млн. курильщиков. По статистике, мы лидируем среди стран ЕС по числу детей, которые начинают курить в возрасте 12-16 лет. Если благодаря страшным картинкам хотя бы кто-то бросит вредную привычку - уже хорошо", - сказала глава комитета Татьяна Бахтеева (Партия регионов). При этом участники рынка в замене картинок необходимости не видят. "Наверное, в Минздраве считают, что потребителей можно только запугать. Сначала они говорили: как только начнем печатать предупреждения на пачках, сразу все бросят. Потом - что надо увеличить размер предупреждения - увеличили, но никто не бросил. Затем чиновники решили, что картинки на пачках будут потребителям более понятны, но и после этого мало кто бросил. Минздраву следует лучше просчитывать эффективность, прежде чем финансировать подобные мероприятия!" - заявил собеседник в компании "JTI Украина" (TM Camel, Winston, Glamour и другие). По его словам, снижение производства сигарет объясняется исключительно экономическими факторами: "Тенденция к снижению наблюдается последние четыре года. Это объясняется падением покупательной способности населения и повышением цен на сигареты. У нас даже самые дешевые сигареты стоят в 1,5 раза дороже, чем в соседних странах". (Коммерсант/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

БЕЛАРУСЬ: В ОКТЯБРЕ 2013 ГОДА ИМПОРТНЫЕ СИГАРЕТЫ ДОРОЖАЮТ

Максимальные розничные цены на отдельные виды импортных сигарет с фильтром в октябре увеличиваются в Беларуси на 3,7-4,8%. Такая информация размещена на сайте Министерства по налогам и сборам. Речь идет о табачных изделиях высокой ценовой категории, которые ввозятся в республику госпредприятием "Беларусьтор". Отечественная продукция Гродненской табачной фабрики "Неман" и ООО "Табак-инвест" сохранит прежнюю стоимость.

Максимальные розничные цены на импортируемые в Беларусь сигареты Kent Convertibles, Kent HDi Blue, Kent HDi Silver, KENT iSWITCH увеличиваются на 3,7% и составят Br14 тыс., Lucky Strike Click&Roll - на 4,2% до Br12,5 тыс., Richmond Cherry, Richmond Premium 4, Richmond Superslim Air 4, Richmond Superslim Cherry - на 4,8% до Br22 тыс. Кроме того, установлены цены на сигареты, которые ранее в Беларуси не продавались. В частности, это Winston XSense Club Blue и Winston XSense Club Silver, их стоимость составит Br14 тыс. Белорусские производители и импортеры сигарет имеют право ежемесячно декларировать максимальные розничные цены на сигареты. Предыдущий раз сигареты дорожали в начале сентября - на 1,9-4,3%. (БЕЛТА/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

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

ЗНАЕТЕ ЛИ ВЫ, что подписчики «Пищепрома Украины» БЕСПЛАТНО рекламируют свои сайты на сервере и блоге журнала в Internet ?

УКРАИНА: ПРЕЗИДЕНТ СЧИТАЕТ НЕОБХОДИМЫМ СТРОИТЕЛЬСТВО ЭЛЕВАТОРОВ

Для усиления конкурентных позиций на рынке зерна Украине необходимо приложить значительные усилия для развития системы речных и морских припортовых элеваторов. Об этом заявил Президент Виктор Янукович во время церемонии открытия Светловодского речного терминала в Кировоградской области. По его убеждению, Светловодский терминал - удачный пример привлечения высоких технологий в крупнотоварные агропромышленные комплексы, что способствует реализации мощного продовольственного потенциала Украины.

"Убежден, что инвестиции в развитие инфраструктуры аграрного рынка, в элеваторные комплексы - это инвестиции в будущее", - добавил Президент. Глава государства также отметил, что урожай зерновых в нынешнем году составит 58 млн тонн, что является рекордом за все годы независимости. "Убежден, что Украина будет и впредь укреплять свои конкурентные позиции в мире как житницы Европы и мощного экспортера зерновых", - сказал Президент. 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. (Мин-Пром/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

УКРАИНА: ПАО "РИТЕЙЛ ГРУПП" В ТЕЧЕНИЕ ГОДА НАРАСТИТ В 1,5 РАЗА МОЩНОСТИ СЕМИ ПЕКАРЕН

ПАО "Ритейл Групп" (Киев), управляющая компания торговых продуктовых сетей в составе одноименного холдинга, планирует в течение года провести техническое перевооружение всех семи пекарен сети супермаркетов "Велька Кышеня", три из которых расположены в Киеве.

Как сообщили в пресс-службе сети, в результате этого мощность каждой из пекарен увеличится приблизительно в 1,5 раза - до 2 т хлебобулочных изделий (ХБИ) в сутки с более чем 1,3 т. Таким образом, совокупная мощность семи пекарен вырастет до 14 т/сутки. В сети пока не раскрывают инвестиции в перевооружение пекарен. о данным сети, первая обновленная пекарня будет открыта 12 октября в супермаркете на Оболони. В пекарне были установлены каменные подовые и хлебопекарные печи и др. В рамках полного техперевооружения всей сети пекарен будет проведена автоматизация производства, путем установки полуавтоматических мини-линий по производству большинства видов изделий. Оборудование для печей закупалось в Швеции у производителя Sveba Dahlen.

"Линейка ассортимента соответственно расширится, но в первую очередь значительно улучшится качество продукции. Подовые хлеба, широкая чабатная группа, багеты, пицца, сдобная выпечка, пироги с разными начинками, семейные хлеба весом от 2 кг и больше, хлеба с зерновыми добавками и посыпками, и все это, со вкусом настоящего домашнего хлеба, выпеченного на каменном поду. Подобной продукции на украинском рынке сейчас практически нет. Это 100% премиум сегмент по доступной цене", - цитирует пресс-служба ведущего инженера-технолога хлебобулочных изделий ООО "Фудмаркет" (Киев).

На сегодняшний день во всех сетях компании "Ритейл Групп" работают 19 пекарен, в том числе семь пекарен с полным циклом производства в сети "Велька Кышеня" и 12 при сети гипермаркетов "Велмарт". При всех видах магазинов работает 32 мини-пекарни, которые занимаются допеком замороженных хлебобулочных изделий. ПАО "Ритейл Групп" создано в 2005 году, является управляющей компанией торговых сетей: 12 гипермаркетов "Велмарт" в 11 городах Украины, 44 супермаркетов "Велька Кышеня" в 20 городах Украины, "Просто Маркет" (Луцк), двух магазинов премиум-формата "BK Select" (Киев), шести "магазинов у дома" "BK Экспресс" (Киев), а также 12 супермаркетов "Green Hills Market" в Молдове. (Дело/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

УКРАИНА: ГОСЦЕНИНСПЕКЦИЯ ОШТРАФОВАЛА ЧАО "КИЕВМЛЫН" НА 5,5 МЛН. ГРН.

Государственная инспекция по контролю за ценами (Госценинспекция) оштрафовала мукомольное предприятие ЧАО "Киевмлын" за необоснованное завышение цен на муку с сентября 2012 г. по сентябрь 2013 г. Об этом сообщила пресс-служба инспекции.

В частности, как отмечается в сообщении, при формировании оптово-отпускной цены на муку высшего сорта в разные периоды 2012 г. и 2013 г. была заложена рентабельность в 15-19%, что существенно превышает установленный КГГА уровень - 8%. Основным закупщиком этой продукции является "Киевхлеб" - крупнейший производитель хлеба в Киеве. Кроме того, проверкой было установлено, что при формировании цен на фасовку муки в мелкую упаковку рентабельность также была завышенной и достигала 13-24% вместо установленного КГГА уровня не выше 10%. Госценинспекция оценивает общую сумму необоснованно полученной выручки в 2,78 млн. грн. (АПК-Информ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

УКРАИНА: ФИЛИАЛЫ ОАО "ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННО-ЗЕРНОВАЯ КОРПОРАЦИЯ УКРАИНЫ" (ГПЗКУ) ПРИНЯЛИ НА ХРАНЕНИЕ ПЕРВЫЙ МИЛЛИОН ТОНН ЗЕРНА

По итогам первых 3 месяцев 2013/14 МГ филиалами ОАО "Государственная продовольственно-зерновая корпорация Украины" заготовлено и принято на хранение более 1 млн. т зерновых и масличных культур. Об этом заявил председатель правления корпорации Игорь Якубович, сообщила пресс-служба ГПЗКУ.

В т.ч., как отмечается в сообщении, на хранение принято 657,3 тыс. т пшеницы, 69 тыс. т ячменя, 50,6 тыс. т кукурузы, 105,4 тыс. т подсолнечника, 70,5 тыс. т рапса и более 50 тыс. т других культур (рожь, соя, сорго, просо и гречиха). По его словам, темпы заготовки зерна филиалами корпорации могли бы быть выше. Однако сложные погодные условия в течение сентября замедлили темпы уборки и транспортировки нового урожая. "В целом, мы ставим перед собой задачу полностью загрузить действующие элеваторные мощности корпорации. Учитывая прогнозы урожая в регионах, где есть наши зернохранилища, а также технологические особенности их работы, это будет около 2,8 млн. т зерна. Безусловно, в своих планах рассчитываем не только на наши конкурентные преимущества для сельхозпроизводителей, но и на собственную закупочную деятельность. Уже сейчас за счет осуществляемых форвардных и спотовых закупок мы загрузили более 53% элеваторных мощностей корпорации", - сообщил И. Якубович. (АПК-Информ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

УКРАИНА ПО ИТОГАМ 2013 ГОДА МОЖЕТ ВЫЙТИ НА ВТОРУЮ ПОЗИЦИЮ В МИРЕ ПО ОБЪЕМУ ЭКСПОРТА ПШЕНИЦЫ, КУКУРУЗЫ И ЯЧМЕНЯ

"Свидетельством востребованности украинской продукции на мировых рынках является тот факт, что в этот маркетинговом году на экспорт уже отгружено около 5 млн. т зерновых культур. По прогнозам признанных мировых экспертов, Украина в 2013 г. займет второе место в мире по объему экспорта пшеницы, кукурузы и ячменя", - отметил президент во время выступления на Международном инвестиционном форуме в Кировограде.

Янукович напомнил, что эксперты прочат Украине место в десятке мировых экспортеров мяса птицы. Кроме того, отметил глава государства, Украина не первый год обеспечивает около 60% всего мирового экспорта подсолнечного масла. Президент заметил, что за последние три года урожай зерновых и подсолнечных культур в Украине поставит рекорд уже во второй раз. "В этом сезоне валовой сбор зерновых может достичь 60 млн. т, подсолнечника - более 13 млн. т, что в разы больше, чем необходимо для наших внутренних потребностей", - заявил он. Также Янукович подчеркнул рост объемов украинской аграрной продукции на экспорт. "В текущем году экспорт продукции аграрного сектора уже достиг почти четверти от общего экспорта Украины", - сказал он.

Добавим, что позитивные прогнозы по урожаю овощей в Украине дал министр аграрной политики и продовольствия Николай Присяжнюк. "Нет сомнений, что украинцам хватит урожая овощей. Сложные погодные условия не повлияли на это. До конца сезона украинцы планируют собрать около 10 млн. т овощей. При этом внутреннее потребление колеблется на уровне 7 млн. т. То есть, урожай превысит внутренний спрос на 2 миллиона тонн. И украинцы будут полностью обеспечены отечественными овощами", - отметил он, добавив, что в стране соберут также достаточно картофеля, 21 млн. т. Премьер-министр Украины Николай Азаров заявлял, что урожай зерновых в Украине в нынешнем году станет рекордным в истории страны, достигнув 60 млн. т. Согласно прогнозу М нагпроа, урожай зерна в стране в 2013 г. составит 57,1 млн. т против 46,2 млн. т в 2012 г. Тем не менее, аграрии и эксперты оптимизм руководителей государства на разделяют. Они отмечают, что продолжительные дожди препятствуют сбору рекордного урожая зерновых и посеву озимых. Присяжнюк ранее заявил, что его ведомству пришлось пересмотреть прогноз экспорта зерновых на октябрь. (АПК-Информ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

Цены

УКРАИНА: ЗАКУПОЧНЫЕ ЦЕНЫ НА ЗЕРНОВЫЕ КУЛЬТУРЫ, СРТ-завод, грн./т, с НДС (на 28.08.2013 г., по данным опроса оператором рынка)

Товар	Цена
Пшеница 2 кл.	1550-1800
Пшеница 3 кл.	1500-1700
Рожь продовольственная (гр. А)	1250-1400
Пшеница фуражная	1400-1550
Ячмень фуражный	1550-1700
Кукуруза фуражная	1200-1300

(Держзовнишинформ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

УКРАИНА: ОТПУСКНЫЕ ОПТОВЫЕ ЦЕНЫ НА ПРОДУКТЫ ПЕРЕРАБОТКИ ЗЕРНОВЫХ, EXW, грн./т с НДС (на 28.08.2013 г., по данным опроса оператором рынка)

Товар	Цена
Мука в/с	2600-3000
Мука 1 сорта	2500-2650
Мука 2 сорта	2250-2400
Мука ржаная	1900-2300
Отруби пшеничные	1000-1250

(Держзовнишинформ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

СНГ: НА АЛТАЕ ЗАБРАКОВАЛИ 58 ТОНН ЗЕРНА ПШЕНИЦЫ ИЗ КАЗАХСТАНА

Специалисты отдела карантинного фитосанитарного контроля на государственной границе Российской Федерации и транспорте вместе с сотрудниками ГИБДД и Ространснадзора на мобильном посту в Третьяковском районе выявили нарушения законодательства в области карантина растений - на Алтай ввозили 58 т зерна пшеницы на трех автомобилях. Груз из Республики Казахстан везли с нарушениями.

По сообщению Россельхознадзора, автомобили не были оборудованы для герметичной перевозки зерна, на зерно отсутствовали фитосанитарные сертификаты, удостоверяющие безопасность груза. "По предписанию должностных лиц управления транспортные средства были возвращены на территорию Республики Казахстан, ввоз зерна пшеницы запрещен. К нарушителям применены меры в соответствии с действующим законодательством", - говорится в сообщении. ([altapress.ru/Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

БЕЛАРУСЬ: В ОКТЯБРЕ 2013 ГОДА ДОРОЖАЮТ НЕКОТОРЫЕ ВИДЫ ХЛЕБА

В Беларуси на 10% повышаются предельные максимальные отпускные цены на некоторые виды хлеба и хлебобулочных изделий. Данная мера предусмотрена постановлением Минэкономики Республики Беларусь №70 от 26 сентября 2013 г., официально опубликованным на Национальном правовом интернет-портале.

"В октябре на хлеб ржаной и ржано-пшеничный, булочные изделия из пшеничной муки с содержанием по рецептуре сахара и жиров в сумме не выше 14% развесом 300 г и более повышаются на 10%", - говорится в тексте документа. В частности, с 5 октября предельная максимальная отпускная цена на хлеб ржаной, из смеси ржаной и пшеничной муки (кроме заварных сортов) без дополнительного сырья составит Br3116 за килограмм, на хлеб ржаной, из смеси ржаной и пшеничной муки, заварной без дополнительного сырья - Br3972, на батоны и хлебцы из пшеничной муки высшего сорта - Br6002, на батоны и хлебцы из пшеничной муки 1 сорта - Br5220. (АПК-Информ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

Анализ

КАЗАХСТАН: РЫНОК ЗЕРНА, 2013 ГОД

Сбор зерновых в Казахстане близок к завершению. В отличие от щедрого 2011 г., одарившего аграриев 29,7 млн. т зерна, которое в итоге не смогли полностью вывезти с полей, 2013 г. обещает быть спокойным. По данным Министерства сельского хозяйства, убрано свыше 75% площадей (в валовом объеме - 15,1 млн. т зерна) и ожидается, что итоговый урожай составит не менее 18,5 млн. т. Серьезных проблем с хранением зерна в этом году не будет, успокоил общественность председатель комитета госинспекции в АПК Министерства сельского хозяйства Сакташ Хасенов. "В этом году исходя из ожидаемого валового сбора и остатков хлеба, который сейчас на балансе, емкостей элеваторов и емкостей хозяйствующих субъектов примерно на 24 млн. т больших проблем быть не должно", - сказал чиновник.

Тем не менее дождливое лето и прохладная температура сделали свое дело. В большинстве регионов зерно идет влажное, почти 18-19% при норме в 13-14%, натуральный вес (отражает физические свойства зерна - такие, как форма, величина зерна, наполняемость, удельный вес, - и дает представление о количественных выходах муки из него) составляет 690-700 г/л вместо положенных 758 г/л. Это снижает классность и, следовательно, цену закупа. Иными словами, в этом году зерно будет по качеству выше 4-го класса. Ходового зерна 3-го класса будет меньше.

Чтобы довести зерно до нормы, его следует несколько раз пропустить через сушку. Сушить зерно можно на элеваторах или же самостоятельно, на полях, купив специальное оборудование. Для многочисленных мелких фермеров второй вариант дорог. Пока фермеры убирают зерно, некоторые элеваторы подняли стоимость сушки на 37%. Естественной реакцией аграриев стало желание получить от государства повышенные закупочные цены.

Сейчас в общественном совете при Продкорпорации обсуждаются объем и цена закупа зерна Единым зерновым холдингом. Аграрии просят закупить у них урожай по максимуму и дать транспортные субсидии при экспорте зерна. Пока Министерство сельского хозяйства обсуждает предложения, соотнося их с финансовыми возможностями, ситуация с закупкой остается непростой.

Сегодня тема качества нового зерна публично не обсуждается. И даже не признается существующей. По мнению чиновников, потенциальные потери больше связаны с транспортировкой зерна, чем с его хранением. Молчание вызвано тем, что зерновой рынок замер в ожидании закупочных цен. Аграрии надеются на более высокую цену, а госструктуры, естественно, намерены ее понизить. Поэтому фермеры особо не афишируют проблему влажности зерна и не готовы открыто говорить о растущих затратах на сушку. Чиновники же направо и налево раздают комментарии о нынешнем хорошем урожае, чтобы сбить цену закупа Продкорпорацией: ведь чем больше собрано зерна, тем оно дешевле.

Тем не менее повышенная влажность зерна урожая этого года показала, что инфраструктурные проблемы в зерноводстве еще решать и решать. Рост тарифов на сушку - убедительный пример фрагментарности зернового рынка, в котором структурирована лишь государственная закупка зерна благодаря интервенциям Продкорпорации.

Ежегодно фермерские хозяйства сталкиваются с проблемами адекватности цен, хранения и транспортировки зерна, которые превращают труд агрария в битву за урожай. Если с транспортировкой вопрос решается проще, поскольку включается тема срыва зернового экспорта, чего государство допустить не может и дотации на транспорт все же дает, то внутренние проблемы с сушкой и хранением рынок как может решает сам.

После рекордного урожая 2011 г., обнажившего дефицит зернохранилищ, чиновники отрапортовали, что ситуацию выправили. Были построены дополнительные площадки. На сегодня, по данным Минсельхоза, в Казахстане работают 215 лицензированных хлебоприемных предприятий общей емкостью почти 13,9 млн. т. Мощности у самих сельхозпроизводителей позволяют хранить еще 10,6 млн. т зерна. Итого общая емкость хранилищ составляет 24,5 млн. т.

Однако в реальности емкостей меньше. Ежегодно областные управления сельского хозяйства проверяют элеваторы на соответствие квалификационным требованиям. На 1 августа из 152 обследованных элеваторов 53 не прошли проверку и признаны неготовыми к приему урожая. С учетом того что на 1 сентября на элеваторах и в хлебоприемных пунктах находилось 2,5 млн. т старого урожая, новое зерно заполнит полностью хранилища. Кроме того, хранилища в трех главных зерновых житницах страны - Костанайской, Акмолинской и Северо-Казахстанской областях - к концу осени обычно забиты зерном под завязку, тогда как в других регионах хранилища заполнены лишь частично. Отправлять зерно туда, чтобы потом слать его на экспорт, не всегда целесообразно.

"Если брать количество зерна, которое может у нас храниться, то теоретически выходит так, что возможности элеваторов, мощности самих хозяйств и мукомольных комбинатов позволяют хранить зерно в довольно большом объеме. По крайней мере, с нынешним урожаем справиться они могут. Но, возможно, проблемы возникают из-за того, что у нас неритмичные отгрузки: есть постоянные проблемы с отгрузкой зерна. Кроме того, элеваторы в одном регионе могут быть перегружены, а в другом - наоборот. Возить с поля на удаленный элеватор может быть весьма затратным, поскольку расстояние до него может быть на 100-200 км больше, чем до ближайшего, - рассказывает управляющий директором ассоциации "Атамекен" Даурен Ошакбаев. - Нынешнюю инфраструктуру мы унаследовали от советского периода, и ее довольно сложно перестроить. Инвестиции на организацию хранения составляют сотни долларов за тонну. А стоимость месяца хранения - около \$2/т. Соответственно, срок окупаемости инвестиций в зернохранилища большой. Хотя я знаю, что есть хозяйства, которые строят для себя зернохранилища. Опять же есть критическая разница между просто хранилищем и линейным элеватором: последний имеет доступ к железной дороге и возможность торговли зерном. Тем не менее, по моему мнению, увеличение мощностей хранения у хозяйств может снизить остроту проблемы перегруженности элеваторов в пиковые периоды".

Ситуация, когда урожай мало собрать, его надо еще сохранить, ставит бизнес элеваторов в приоритетное положение по сравнению с производителями. Например, в засушливый период у фермеров обостряется проблема получения своего зерна с элеватора, так как зерна собирается мало, спрос на него велик и цены высоки, и велик соблазн заработать на ровном месте.

"Владельцы хлебоприемных предприятий всячески стараются не отпускать зерно, растягивая этот процесс до начала лета, а потом с удовольствием закрываются на ремонтные и другие сезонные работы. Открывают хлебоприемные предприятия уже с началом приемки нового урожая. В чем здесь секрет? Дело в том, что с новым урожаем падают цены. Дальше догадаться нетрудно. Чужое зерно, пока оно дорогое, продается на рынке. Потом на эти же деньги с нового урожая по более низкой цене покупают зерно и ставят его обратно. Разница - прибыль хлебоприемных предприятий. Все бы ничего, но так уст-

роен человек, что этим чрезмерно начинает увлекаться. Хлебоприемные предприятия на давальческое зерно уже смотрят как на беспроцентный резерв для затыкания дырок собственного бизнеса. В результате это увлечение переходит все грани и перерастает в огромную проблему: теряется доверие к зерновым распискам. Банки и другие кредиторы, соответственно, с осторожностью относятся к зерновой расписке как к инструменту, обеспечивающему исполнение обязательств", - комментирует ситуацию министр сельского хозяйства Асылжан Мамытбеков.

В этом году особенность другая. Зерно по большей части идет влажное. И элеваторы своевременно подняли тарифы на эти услуги, причем тариф, насколько известно, согласован с антимонопольными органами. Соответственно затраты фермера на сушку увеличатся, и рост тарифа усугубит ситуацию с закупочными ценами.

Фермеры жалуются, что в этом году они сталкиваются и с другими нарушениями со стороны элеваторов. Последние незаконно требуют предоплату за услуги, однако законом установлено, что оплата наступает после оказания услуги. Также не во всех элеваторах имеются приборы для определения качества зерна, поэтому принимать зерно они не вправе. А там, где приборы есть, производители не уверены, что им определили качество зерна правильно. Отдельные элеваторы принимают зерно от фермера с нормальной влажностью, но прописывают в договоре оказания услуг дополнительную сушку и берут за нее деньги. За счет такой "лишней" сушки зерно теряет 5% плюс себестоимость зерна возрастает.

По мнению министра сельского хозяйства, решением проблемы влажности зерна должно стать наращивание объемов сушилок у самих фермеров. "Сейчас многие фермеры вынужденно везут на элеваторы, в основном только для того, чтобы высушить свое зерно. Разработана очень облегченная схема финансирования для приобретения сушилок, которые будут установлены на собственные тока. Есть также новые кредитные продукты строительства собственных зерноскладов", - говорит чиновник.

Кроме того, Минсельхоз инициировал изменения в действующее законодательство, ужесточающие ответственность элеваторов. Предполагается введение института электронных зерновых расписок, что позволит обеспечить достоверность выдачи зерновых расписок и лимитирует обязательства хлебоприемных предприятий; обязательное страхование гражданско-правовой ответственности хлебоприемных предприятий перед держателями зерновых расписок; увеличение кратности плановых проверок в области зернового рынка и контроля за хлебоприемными предприятиями до раза в месяц (сейчас проверки проходят раз в полгода).

Решить проблему влажности зерна через покупку фермерами специального оборудования будет непросто. По статистике, 97% фермерских хозяйств Казахстана - небольшие и слабокапитализированные артели. Они работают с заемными средствами и арендованной техникой, поэтому сильно зависят от государственных льгот и преференций. Часть из них вообще не пользуется зернохранилищами. Фермеры устанавливают сушилки прямо в поле и там же фасуют зерно по мешкам. Высушенное зерно может лежать там до весны, пока его не продадут. Сушильное оборудование стоит 33-35 млн. тенге и окупается за 3-4 года. "Что касается себестоимости, то есть неизбежные издержки, которые несут производители, и сушка входит в число таких затрат. Конечно, можно приобрести собственное сушильное оборудование, но это довольно

дорого, и по большей части оно будет простаивать. В этом плане производителям выгодней работать с элеваторами", - считает Ошакбаев.

Большинство мелких фермеров заинтересовано в другой стратегии: не ждать роста цены на зерно по мере того, как новый урожай будет распродаваться, ведь зерно сохраняет качества до марта. Идеальный вариант - реализовать урожай сразу, не неся дополнительных затрат на хранение. Поэтому каждую осень в зерновом секторе начинаются "войны" лоббистов, представляющих интересы фермеров и государственных структур. При своем интересе остаются лишь перевозчики и владельцы элеваторов, чей бизнес не зависит от закупочных цен Продкорпорации.

На самом деле тема закупочной цены во многом спекулятивная по сути. Зернопроизводство - стратегическая отрасль, которая наравне с нефтью обеспечивает стабильный приток валюты в страну и в которой занята значительная доля населения. В будущем значение казахстанской житницы будет только расти, поэтому государство субсидирует фермеров посредством закупки их зерна Продкорпорацией, и государственные закупочные цены выше средних по рынку, по которым зерно на полях скупают зерновые трейдеры. Поэтому, возможно, и в этот раз государство купит у производителей зерно гораздо дороже его себестоимости, и фермеры покроют излишние расходы. Хотя ситуация с элеваторами все же требует разрешения.

По мнению Даурена Ошакбаева, нынешние издержки фермеров никак не скажутся на конечной стоимости хлеба для потребителя. "Надо понимать, что цена на зерно "живет" отдельно, а себестоимость - отдельно. Скорее всего, на конечной стоимости хлеба это (рост тарифов на сушку) не скажется, хотя пока сложно говорить, как будут складываться цены на зерно этой осенью. Потому что, с одной стороны, пшеницы довольно много; с другой - зерна именно хлебного качества не очень. Соответственно, цена на пшеницу третьего класса может быть не такой низкой, как прогнозировалось ранее".

Как показывает ситуация, инфраструктура зернового рынка отстроена, но используется неэффективно. Отсутствие координации между государственными структурами и частным бизнесом в деле организации хранения зерна бьет по карману производителя. Фермер вынужден везти урожай в другой район, и транспортировка увеличивает себестоимость его продукции. Эксперты указывают, что должна быть создана единая база данных по заполняемости элеваторов, ведь сегодня фермеры элементарно не владеют информацией о наличии свободных хранилищ. В Минсельхозе даже предлагали взвесить сопоставимые затраты на перемещение зерна с элеваторов северных областей в другие регионы с возможными потерями зерна и принять соответствующее решение. Кроме того, тарифы элеваторов, по сути монополистов, должны быть прозрачными и доступными для обсуждения.

Скорее всего, проблемы этого сезона опять возьмет на себя государство. Элеваторы получили повышенные тарифы. Фермерам дадут адекватные издержкам цены. Но в таком ручном режиме зерновой рынок не начнет меняться в сторону повышения эффективности регулирования и бизнес-процессов. Поэтому сложно говорить о конкурентоспособности казахстанского рынка даже на фоне ТС, не говоря уже о предстоящем вступлении в ВТО. (Эксперт-Казахстан/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

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

КЫРГЫЗСТАН УВЕЛИЧИТ ПЛОЩАДИ ПОД ОЗИМЫМИ

В Кыргызстане увеличат посевные площади под озимыми культурами. Об этом сообщил начальник управления земледелия Министерства сельского хозяйства и мелиорации Жигиталы Жумалиев.

По его словам, под урожай 2014 г. планируется посеять 237,6 тыс. га зерновых культур, в т.ч. 225,2 тыс. га озимой пшеницы и 12,4 тыс. га озимого ячменя. Ж. Жумалиев отметил, что площадь под озимыми зерновыми превысит прошлогодний показатель на 31 тыс. га. "В настоящее время во всех регионах идет активная работа по проведению и подготовке сева. Вспахано 88 тыс. га, проводится предпахотный полив. С посевным материалом проблем нет, семена отечественные", - добавил он. (АПК-Информ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

РОССИЯ: ПОВЫШЕНИЕ МИРОВЫХ ЦЕН НА ЗЕРНО МОЖЕТ "ПОТЯНУТЬ" ЗА СОБОЙ И ЦЕНЫ НА ЗЕРНОВОМ РЫНКЕ

Повышение мировых цен на зерно может "потянуть" за собой и цены на зерновом рынке России, считает генеральный директор ООО "ПроЗерно" Владимир Петриченко. По его словам, с октября начался слабый подъем активности и цен на экспортной площадке. "И продолжение этого процесса следует, поскольку темпы роста мировых цен опережают внутренние", - сказал он. При этом он отметил, что "это отставание все более повышает конкурентоспособность российского зерна".

По его словам, еще одним фактором позитивного развития внутренней конъюнктуры очень скоро станет остановка падения цен на мукомольную продукцию. "В некоторых регионах оно уже произошло, это даст возможность отечественным переработчикам активизировать закупки зерна у сельхозпроизводителей", - считает В. Петриченко. Как отметил эксперт, цены на пшеницу 3-го класса умеренно выросли во всех регионах. В центре и Черноземье они прибавили 65 руб. за тонну, в Поволжье и на Урале - 70-75 руб., на юге - 85 руб. Рост наметился даже в Сибири (на 35 руб. за тонну), где последнее время цены падали. Цены на пшеницу 4-го класса росли везде, за исключением Сибири, где они были стабильными. В центре рост составил 150 руб., в Черноземье и на юге - 85 руб., в Поволжье и на Урале - 60-65 руб. за тонну. Цены на пшеницу 5-го класса в основном повышались, кроме Поволжья и Сибири, где остались без изменений. В центре рост составил 35 руб., в Черноземье - 100 руб., на юге - 85 руб. Больше всего эта пшеница подорожала на Урале - на 145 руб. Цены на фуражный ячмень вели себя разнонаправленно и неоднозначно, отметил В.Петриченко. На юге они поднялись на 15 руб., в Поволжье - на 75 руб., в Сибири - на 85 руб. В центре цены не изменились, в Черноземье и на Урале снизились на 25 руб. за тонну. Цены на продовольственную рожь продолжили активный рост. В Черноземье цена сразу взлетела на 440 руб., в центре - на 250 руб., в Поволжье - на 125 руб., на Урале и в Сибири - на 50-65 руб. Цены на кукурузу после стабилизации разошлись в разных направлениях. В центре они выросли на 115 руб., в Черноземье и на юге - на 35-85 руб., в Поволжье - снизились на 150 руб. за тонну. ([finmarket.ru/Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

РОССИЯ: МИНСЕЛЬХОЗ СЧИТАЕТ ПРИОРИТЕТОМ РАЗВИТИЕ ГЛУБОКОЙ ПЕРЕРАБОТКИ ЗЕРНА

Поддержка проектов по глубокой переработке зерна будет одним из приоритетов развития российского агропромышленного комплекса. Об этом на Международном инвестиционном агрофоруме в рамках выставки "Золотая осень" заявил глава Минсельхоза РФ Николай Федоров.

"Мы будем в приоритетном порядке искать проекты для того, чтобы поддержать глубокую переработку зерна", - сказал министр. Н. Федоров также добавил, что развитие данного сегмента АПК позволит России стать менее зависимой от импорта обогащенных кормов, аминокислот и другой продукции. Глава Минсельхоза также сообщил о принятом решении об отдельной специальной поддержке института семеноводства с целью выхода России на мировой уровень производства элитных семян. "Пока здесь у нас отставание почти в разы", - подчеркнул министр. (Прайм/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

РОССИЯ: АГРАРИЯМ СТОИТ СЕЯТЬ БОЛЬШЕ КУКУРУЗЫ ИЗ-ЗА СОКРАЩЕНИЯ СЕВА ОЗИМЫХ

Российским аграриям стоит сеять больше кукурузы из-за сокращения сева озимых на 20%. Об этом заявил министр сельского хозяйства Николай Федоров. "Никита Сергеевич Хрущев был прав. Не надо, конечно, всю страну засеивать кукурузой, но это (выращивание кукурузы) куда более урожайнее и полезнее, и повышает продуктивность мясного и молочного животноводства", - заявил глава Минсельхоза.

Из-за неблагоприятных условий ведомство прогнозирует, что в этом году будет засеяно 13 млн. гектаров озимых, тогда как ранее планировалось 16 млн. гектаров. Сейчас, по данным Минсельхоза, засеяно только 52% площадей от прогнозных 16 млн. гектаров. В этом году сев озимых в РФ оказался худшим за последнее десятилетие. Аграрии объясняют отставание от графика сильными дождями. По данным Росстата, в 2012 г. в России было собрано более восьми млн. т кукурузы. Таким образом, среди зерновых культур она идет на третьем месте по урожаю после ячменя (14 млн. т) и пшеницы (37,7 млн. т).

Первый секретарь ЦК КПСС Никита Хрущев стал инициатором внедрения в российском сельском хозяйстве выращивания кукурузы на фоне общего упадка зернового хозяйства. В середине 50-х годов руководитель СССР подготовил доклад о "царице полей" и призвал увеличить посевные площади этой культуры, которые за пять лет выросли в два раза. Советское сельское хозяйство оказалось не готово к выращиванию кукурузы. В 1960 г. закупки зарубежных семян прекратились из-за роста цен, в СССР начали вводить советские сорта, улучшенные по североамериканской технологии. В итоге к 1964 г. около 60% посевов погибли, а урожайность оставшихся полей упала вдвое. ([Лента.ru/Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

ПРОГНОЗ: ОБЩИЕ РЕСУРСЫ ЗЕРНА В РОССИИ В 2013/14 МГ СОСТАВЯТ 103 МЛН. Т

Такой прогноз на заседании правительства России 10 октября озвучил глава Минсельхоза РФ Николай Федоров. "Учитывая переходящие остатки на начало сезона (на 1 июля - 12,3 млн. т) плюс объемы импорта (около 700 тыс. т), общие ресурсы прогнозно составят 103 млн. т, что позволит полностью обеспечить внутренние потребности и экспортный потенциал до 18-20,5 млн. т", - сказал министр. При этом он уточнил, что данные прогнозные показатели "конечно, могут корректироваться в зависимости от общей валовки и конъюнктуры мирового рынка". (АПК-Информ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

ПРОГНОЗ: В РОССИИ В 2013 ГОДУ ВЫРАСТЕТ УРОЖАЙ ЗЕРНА

Урожай зерна в РФ в 2013 г. увеличится на 25,5% по сравнению с прошлым годом и составит 87,4 млн. т, говорится в октябрьском докладе ФАО (Продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН). Прогноз Минсельхоза России по урожаю на 2013 г. - 90 млн. т.

В частности, валовой сбор пшеницы ожидается на уровне 51,5 млн. т, что на 37% больше прошлогоднего показателя. Урожай фуражного зерна возрастет на 13%, до 34,8 млн. т, сбор риса сохранится на уровне прошлого года - 1,1 млн. т. Урожай зерна в РФ в 2012 году ФАО оценивает в 69,6 млн. т, Росстат - в 70,9 млн. т. Мировое производство зерновых согласно прогнозу организации в этом сельхозгоду должно вырасти на 8% - до 2,489 млрд. т, что на 3 млн. т ниже, чем ожидалось в сентябре. На некоторое понижение прогноза повлияло ухудшение прогнозов на урожай пшеницы в Южной Америке из-за непогоды. Ожидаемый 8-процентный рост производства обусловлен, главным образом, прогнозируемым ростом производства фуражного зерна до 1,288 млрд. т.

Прогноз ФАО по мировым запасам зерна на конец сезонов в 2014 г. был пересмотрен в сторону снижения почти на 2% - до 559 млн. т по сравнению с сентябрьским прогнозом, однако он на 12% выше уровня на начало сезона и будет самым высоким с 2001-2002 сельхозгода. Международная торговля зерном в 2013/2014 сельхозгоду прогнозируется на уровне 312,4 млн. т, что на 1,6% выше, чем в 2012-2013 сезоне и слегка выше сентябрьского прогноза. Индекс продовольственных цен ФАО снижается уже пятый месяц подряд, что обусловлено резким падением международных цен на зерно. Цены на молочные продукты, растительные масла и жиры, мясо и сахар слегка выросли. ФАО 7 октября проведет второе совещание на уровне министров по мировым ценам на продовольствие, ожидается участие более 40 министров. (Крестьянские ведомости/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

Цены**МИРОВОЙ РЫНОК: ЦЕНЫ НА ЗЕРНОВЫЕ КУЛЬТУРЫ, Physicals, \$/т (на 28.08.2013 г.)**

Название	Цена	Срок поставки	Условия поставки
Пшеница			
Пшеница 2HRW, США	321	Форвард	FOB Мексиканский залив
Пшеница (1CW, 13,5%), Канада	263	Форвард	FOB Атлантика
Пшеница 2SRW, США	252	Форвард	FOB Мексиканский залив
Пшеница мягкая, Франция	278	Форвард	FOB Руан
Пшеница мягкая А-13%, Германия	250	Форвард	FOB Балтика
Пшеница мягкая (11,5%), Россия	250	Форвард	FOB Новороссийск
Пшеница фуражная, Англия	259	Форвард	FOB Восточная Великобритания
Пшеница фуражная, Канада	245	Форвард	Ex-dock Тандер-Бей
Пшеница фуражная, Россия	228	Форвард	FOB Ростов
Ячмень фуражный			
Ячмень фуражный, Канада	220	Форвард	FOB Тандер-Бей
Ячмень фуражный, Франция	239	Форвард	FOB Руан
Ячмень фуражный, Россия	243	Форвард	FOB Новороссийск
Кукуруза			
Кукуруза №3 желтая, США	234	Форвард	FOB Мексиканский залив
Кукуруза №2 желтая, США	313	Форвард	CIF Тихоокеанское побережье
Кукуруза, Франция	230	Форвард	FOB Бордо
Кукуруза, Бразилия	177	Форвард	CIF Сан Пауло
Рис			
Таиландский, длиннозерный, сорт «В»	470	Спот	FOB Таиланд
Пакистанский супербасмати	1375	Спот	CIF Северо-Западная Европа
Вьетнамский, 5% broken	380-390	Спот	FOB Сайгон (Вьетнам)
Техасский длиннозерный, США	480	Спот	FOB Техас (США)

Источник: Reuters, Public Ledger. (Держзовнишинформ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

МИРОВОЙ РЫНОК: БИРЖЕВЫЕ ЦЕНЫ НА ЗЕРНОВЫЕ КУЛЬТУРЫ, Futures, \$/т (на 28.08.2013 г.)

Товар	Цена/срок поставки	Условия поставки
Пшеница		
Пшеница, класс «В»	248,13/ноябрь 2013 г.	Лондонская международная биржа финансовых фьючерсов и опционов (LIFFE)
	251,09/январь 2013 г.	
	254,98/март 2014 г.	
	258,24/май 2014 г.	
Пшеница, которая может поставляться: Мягкая краснозерная №2 Твердая краснозерная озимая №2 Темная северная яровая №2 Северная яровая №2	237,54/сентябрь 2013 г.	Чикагский комитет по торговле (Чикагская биржа (CBOT))
	242,32/декабрь 2013 г.	
	246,73/март 2013 г.	
	249,39/май 2014 г.	
Мукомольная пшеница	253,04/ноябрь 2013 г.	Лондонская международная биржа финансовых фьючерсов и опционов (LIFFE)
	252,71/январь 2014 г.	
	253,38/март 2014 г.	
	254,38/май 2014 г.	
Кукуруза		
Желтозерная №2	198,52/сентябрь 2013 г.	Чикагский комитет по торговле (Чикагская биржа (CBOT))
	189,27/декабрь 2013 г.	
	194,29/март 2014 г.	

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

1-15 октября 2013 г.

№17 (225)

Товар	Цена/срок поставки	Условия поставки
	197,24/май 2014 г.	
Ячмень фуражный		
Ячмень фуражный	179,83/октябрь 2013 г. 184,59/декабрь 2013 г. 184,59/март 2014 г. 184,59/май 2014 г.	Виннипегская товарная биржа
Овес		
Овес	258,78/сентябрь 2013 г.	Чикагский комитет по торговле (Чикагская биржа (СВОТ))

(Держзовнишинформ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

Статистика

ЕВРОПА: ПРОИЗВОДСТВО ЗЕРНОВЫХ В СТРАНАХ ЕС В 2013 ГОДУ УВЕЛИЧИЛОСЬ

Согласно последнему отчету аналитиков СОРА-СОГЕСА, в 2013 г. в странах ЕС-27 производство зерновых культур в 2013 г. увеличилось до 298 млн. т, что на 9,5% превышает показатель прошлого года (272,15 млн. т). В частности, рост валового сбора пшеницы составил 8,6% - до 134 млн. т, кукурузы - 13,2%, до 64 млн. т, фуражного ячменя - 7,9%, до 59 млн. т.

В то же время аналитики отмечают, что в 2013 г. качественные показатели зерна в европейских странах несколько ухудшились ввиду неблагоприятных погодных условий, отмечавшихся в регионе весной. При этом операторы рынка отмечают, что вследствие двухнедельной задержки начала уборочной кампании в ЕС-27 значительная часть зерна до настоящего времени все еще находится у фермеров, и с ее дальнейшей доставкой могут возникнуть определенные проблемы. (АПК-Информ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

ПРОГНОЗ: В 2013 ГОДУ УРОЖАЙ КУКУРУЗЫ В КИТАЕ ДОСТИГНЕТ РЕКОРДНОГО ПОКАЗАТЕЛЯ

По информации аналитиков CNGOIC, в 2013 г. валовой сбор кукурузы в Китае может составить 215 млн. т, что на 4,6% превышает результат годом ранее, а также является рекордно высоким показателем за последние 5 лет. При этом стоит отметить, что страна увеличит производство зерновой, даже несмотря на неблагоприятные погодные условия, наблюдавшиеся на территории Китая в последнее время.

Внутреннее потребление кукурузы в Китае в 2013 г. оценивается экспертами на уровне 197,5 млн. т, в связи с чем власти страны, скорее всего, не будут повышать квоту на импорт зерновой. Также следует отметить, что частные китайские компании-импортеры к настоящему времени уже исчерпали объем указанной квоты, которая составляла 2,88 млн. т. (АПК-Информ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

Статистика

ФРАНЦИЯ: В 2013 ГОДУ УВЕЛИЧИЛОСЬ ПРОИЗВОДСТВО ПШЕНИЦЫ

Согласно обновленным данным аналитического агентства Agreste, урожай пшеницы во Франции в 2013 г. оценивается на уровне 36,9 млн. т, что на 100 тыс. т ниже предыдущей оценки экспертов, но по-прежнему превышает прошлогодний показатель (35,5 млн. т). Оценка объема производства пшеницы дурум во Франции в 2013 г. составила 1,8 (1,7; 2,4) млн. т.

Что касается оценки урожая грубых зерновых, то для ячменя данный показатель был озвучен аналитиками на уровне 10,4 (10,5; 11,3) млн. т. В частности, производство озимой зерновой в 2013 г. составило 7,3 (7,5; 6,8) млн. т, яровой - 3 (3,1; 4,6) млн. т. Валовой сбор французской кукурузы в 2013 г. оценивается на уровне 15,8 (15,6; 15,3) млн. т. Кроме того, аналитики Agreste также представили свои оценки урожая масличных во Франции в 2013 г. В частности, производство семян рапса в стране составило 4,3 (4,3; 5,5) млн. т, семян подсолнечника - 1,7 (1,7; 1,6) млн. т. (АПК-Информ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

ФРАНЦИЯ В АВГУСТЕ 2013 ГОДУ УВЕЛИЧИЛА ОБЪЕМ ЭКСПОРТА МЯГКОЙ ПШЕНИЦЫ

По информации аналитиков FranceAgriMer, в августе Франция увеличила объем экспорта мягкой пшеницы до 1,8 млн. т, что на 23% превышает показатель аналогичного месяца прошлого года (1,46 млн. т). Отгрузки пшеницы дурум в отчетном месяце соответствовали уровню августа 2012 г. (88,83 тыс. т). Всего с начала текущего сезона объем поставок французской мягкой пшеницы на внешний рынок возрос на 17% - до 2,6 млн. т, пшеницы дурум - почти на 50%, до 220,83 тыс. т.

При этом основным покупателем указанных зерновых стал Алжир, в который в августе было поставлено 0,73 млн. т, что на 39% превышает аналогичный показатель годом ранее. Стоит отметить, что поставленный объем также стал максимальным месячным показателем для Алжира, начиная с 1988 г. Кроме того, поставки пшеницы в Бельгию возросли на 2% - до 130,42 тыс. т, в Великобританию - на 79%, достигнув 83,65 тыс. т. Что касается экспорта грубых зерновых, то поставки кукурузы из Франции в августе возросли на 7,4% по сравнению с показателем годичной давности - до 435,43 тыс. т. Отгрузки ячменя, напротив, снизились на 11% - до 486,72 тыс. т. Согласно прогнозу экспертов FranceAgriMer, в текущем сезоне Франция экспортирует 18,1 млн. т мягкой пшеницы, что на 6% превзойдет показатель 2012/13 МГ. В то же время, отгрузки других зерновых по итогам сезона снизятся: пшеницы дурум - до 1,1 млн. т (-34%), кукурузы - до 6,1 млн. т (-7%), ячменя - до 5,5 млн. т (-8%). (АПК-Информ/[Пищепром 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?**

ЧАЙ И КОФЕ

Цены**МИРОВОЙ РЫНОК: ЦЕНЫ НА КОФЕ, КАКАО, \$/т (на 28.08.2013 г.)**

Товар	Условия продажи	Цена
Physicals		
Кофе, арабика	Ex-dock Бремен/Гамбург, спот	3113
Кофе, робуста	Ex-dock Гавр/Марсель, спот	1953
Какао-бобы пр-ва Гани	Ex-dock США, спот	2790
Какао-порошок пр-ва Эквадора	Ex-dock США, спот	2625
Какао-масло, чистое, африканский тип	Ex-dock США, спот	6409

(Держзовнишинформ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))**МИРОВОЙ РЫНОК: ЦЕНЫ НА ЧАЙ, \$/т (на 28.08.2013 г.)**

Товар	Условия продажи	Цена
Physicals		
Чай, различного происхождения, сорт «Best BP1»	Кенийский чайный аукцион	4110
Чай, различного происхождения, сорт «Best PF1»	Кенийский чайный аукцион	2670
Чай, различного происхождения, сорт «Best P Dust»	Кенийский чайный аукцион	2560
Чай, различного происхождения, сорт «Best Dust 1»	Кенийский чайный аукцион	2770
Чай, различного происхождения, сорт «Good BP1»	Кенийский чайный аукцион	3950
Чай, различного происхождения, сорт «Good BF1»	Кенийский чайный аукцион	2390
Чай, производство Шри-Ланки, сорт «HG GR BOPS»	Чайный аукцион в Коломбо	4257
Чай, производство Шри-Ланки, сорт «HG GR BOPFS»	Чайный аукцион в Коломбо	4784
Чай, производство Шри-Ланки, сорт «MD GR BOPS»	Чайный аукцион в Коломбо	3541

(Держзовнишинформ/[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: СТРАНЕ НЕ ХВАТАЕТ АГРОНОМОВ

Украине не хватает агрономов. К такому выводу пришел Исследовательский центр Международного кадрового портала HeadHunter.ua. Действительно, если еще несколько лет назад на каждые 10 вакансий в этой сфере претендовали 20 соискателей, то в нынешнем году таковых только семь.

Между тем, даже явная нехватка специалистов в агрономической сфере не мешает работодателям смягчить требования к претендентам на рабочие места. Как рассказывает региональный директор HH.ua Анна Присич, почти половина работодателей желает заполучить специалистов со стажем работы не менее трех лет. и понятно, что новоиспеченные, еще с "горячими" дипломами, выпускники вузов вряд ли имеют реальную возможность получить места в таких компаниях. Впрочем, не все так плохо. Согласно исследованиям, 40% работодателей готовы принимать на работу специалистов, чей стаж превышает только год. По мнению Присич, такой опыт соискатели должностей в агропромышленной сфере могут получить, еще участь в вузе - например, на летних каникулах. "Полагаю, что для любой компании в это горячее время нелишними окажутся старательные молодые люди, имеющие шанс зарекомендовать себя с самой лучшей стороны и в дальнейшем претендовать на должность в компании", - считает региональный директор HH.ua.

В чем же причина дефицита агрономов в стране? Пожалуй, однозначным ответом на этот вопрос не обойтись. Ситуацию можно объяснить и позицией тех же самых взыскательных работодателей, стремящихся заполучить уже готовых агрономов. Безусловно, плохую службу агропромышленному сектору сослужили и особенности вступительной кампании, разрешающие подавать документы на 15 специальностей. По мнению Анны Присич, именно стремление абитуриентов любой ценой попасть на бюджет - возможно, в ущерб своим предпочтениям и интересам - уже привело к обилию случайных людей в вузах, не имеющих ни малейшей склонности к "выбранной" специальности. В результате, по его окончании, молодые люди ищут себя в других сферах, по их мнению, более престижных, чем сельскохозяйственное производство. "Нужна профориентация еще со школьной скамьи!" - убеждены люди, не безразличные к судьбе отечественного сельского хозяйства.

Наполнению специалистами агрономического сектора мешает и закрытость данных, касающихся размеров зарплат. Как показало исследование HH.ua, только 4% работодателей готовы открыто говорить о том, сколько намерены платить соискателям вакантных должностей. Впрочем, такая закрытость свойственна и многим другим сегментам рынка труда. Размеры зарплат указывают лишь 15% всех работодателей, тогда как в России, например, эта цифра достигает 40%. Между тем, заработная плата в агрономическом сегменте Украины может достигать таких высот, которые дадут фору даже финансовой сфере. В топ-5 вакансий прошлого года, попали должности менеджера по продажам, дендролога, которым работодатели обещали платить от 40 тыс. грн. Понятно, что большинству наших агрономов, в том числе и с немалым опытом работы, о такой зарплате приходится только мечтать. Однако хорошо уже то, что есть к чему стремиться. И еще - судя по тому, что 80% соискателей агрономических должностей - представители сильного пола, растениеводство в нашей стране - пока еще не женское дело. Не исключено, что так считают и работодатели, хотя новый закон о занятости стоит на страже соблюдения полового равенства. (visti.dp.ua/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

УКРАИНА: ПОЧТИ 14% СЕЛЬХОЗУГОДИЙ ИСПОЛЬЗУЮТСЯ НЕЗАКОННО

Почти 14% сельскохозяйственных угодий в Украине используются незаконно, больше всего - в Винницкой, Днепропетровской, Запорожской, Николаевской и Тернопольской областях. Об этом сообщает Отдел связей со средствами массовой информации Генеральной прокуратуры Украины. По данным Главного управления представительства в суде, защиты интересов граждан и государства при исполнении судебных решений Генпрокуратуры, органами прокуратуры в сентябре организованы и проведены проверки состояния соблюдения требований земельного законодательства органами Государственной инспекции сельского хозяйства Украины и пользователями сельскохозяйственных угодий относительно использования таких земель по целевому назначению, сохранения плодородия почв.

Установлено, что более 5,7 млн. га (14% сельскохозяйственных угодий Украины) используется без проектов севооборотов, обязательная разработка которых предусмотрена Земельным кодексом. Данные проекты обеспечивают эколого-экономическое обоснование севооборота и благоустройства угодий. Всего выявлено более 3,2 тыс. фактов использования сельхозугодий без соответствующих проектов, а больше всего в Винницкой, Днепропетровской, Запорожской, Николаевской и Тернопольской областях. На территории Николаевской области, которая включает 858,1 тыс. га сельхозугодий, из 1077 сельскохозяйственных предприятий, которые используют земельные участки площадью свыше 100 га, на данное время лишь 34 хозяйства заказали проекты землеустройства по севооборотам, которые находятся на стадии разработки.

В свою очередь, местные органы исполнительной власти и государственного контроля, которые не принимают мер по разработке землепользователями соответствующих проектов севооборотов, допускают нарушение закона при передаче земель сельскохозяйственного назначения. В частности, установлено 115 незаконных решений органов власти о предоставлении в собственность и аренду сельскохозяйственных земель общей площадью 5,6 тыс. га. Реагируя на сложившуюся ситуацию, прокурорами внесено 213 представлений об устранении нарушений закона, из которых более половины уже рассмотрены, к ответственности привлечены 158 должностных лиц, отменены 49 распоряжений местных государственных администраций относительно земельных участков площадью 3,8 тыс. га. Кроме того, в суд подано 122 иска об отмене 134 решений о предоставлении сельскохозяйственных угодий площадью 2,8 тыс. га. Всего в этом году по вопросам использования земель сельскохозяйственного назначения возбуждено 162 уголовных производства, рассмотрено 2,2 тыс. представлений, по которым отменено 645 незаконных актов относительно земель этой категории, к ответственности привлечены 1166 должностных лиц, из которых 421 - органов контроля. (АПК-Информ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

УКРАИНА УВЕЛИЧИВАЕТ ЭКСПОРТ СЕЛЬХОЗПРОДУКЦИИ В БАНГЛАДЕШ

Украина готова начать поставки курятины, молочной и кондитерской продукции в Бангладеш и заинтересована в наращивании поставок зерновых в эту страну. Об этом заявил министр аграрной политики и продовольствия Украины Николай Присяжнюк во время встречи с Государственным секретарем Министерства торговли Бангладеш Махбубом Ахмедом, сообщает пресс-служба Минагрополитики.

"Хочу отметить положительную динамику сотрудничества Украины и Бангладеш в двусторонней торговле сельхозпродукцией. За 8 месяцев этого года товарооборот продукции АПК между странами составил почти \$50 млн. А это на \$42 млн. больше, чем за весь прошлый год. И есть хорошая перспектива наращивания этой динамики. С начала текущего года экспорт украинской сельхозпродукции на бенгальский рынок составил \$47 млн. При этом в течение прошлого года эта цифра составила \$5,3 млн., что в 9 раз меньше", - заявил Присяжнюк и добавил, что Украина, помимо расширения поставок зерна, готова начать экспорт курятины, молочной и кондитерской продукции, также заинтересована в экспорте подсолнечного масла и сахара в Бангладеш. Со своей стороны Махбуб Ахмед отметил, что возможное сотрудничество в аграрном секторе очень перспективно. Кроме того, бенгальская сторона проявила интерес к увеличению поставок рыбы на украинский рынок. (УНН/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

УКРАИНА: АССОЦИАЦИЯ С ЕС БУДЕТ СПОСОБСТВОВАТЬ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОМУ ПЕРЕВООРУЖЕНИЮ АПК

С подписанием Соглашения об ассоциации с ЕС украинская зерновая отрасль может рассчитывать не только на расширение рынков сбыта, но и на приток инвестиций, а следовательно, получит серьезный импульс для развития технологий. Об этом заявил директор департамента внешнеэкономических связей Минагрополитики Вадим Трюхан. Специалист Минагрополитики считает, что после заключения Соглашения и квотирования на поставку зерна в Европу, украинские зернотрейдеры получают прозрачность правил торговли, отсутствие каких-либо технических барьеров и антидемпинговых мер.

"В связи с заключением Соглашения с ЕС мы можем говорить о перевооружении отрасли", - подчеркнул он и добавил, что это дает шанс аграриям благодаря инвестициям и кредитам получить лучшую технику, улучшить технологии производства, логистику, получить качественные удобрения. По его словам, в последние годы отрасль демонстрирует быстрый рост, но потенциал производства и экспорта украинского зерна значительно выше. По расчетам начальника отдела АПК ГП "Укрзовнишинформ" Александра Одосия, Украина способна нарастить производство зерна втрое, поэтому она так нуждается в инвестициях, в частности в транспортную инфраструктуру - увеличение пропускных возможностей портов, увеличение вагонного парка зерновозов, а также строительство новых элеваторов и т.п.

Эксперт убежден, что высокое качество украинского зерна и сравнительно невысокие цены делают его очень конкурентным на рынках мира. "По качеству зерна мы можем конкурировать не только с европейским, но и с американским и бразильским", - сказал Одосий и добавил, что при высоких стандартах качества зерна в Европе, Украина готова экспортировать туда и пшеницу, и кукурузу. Например, качественная украинская кукуруза является самой дешевой в мире, поэтому экспорт ее будет только расти. "Если цена украинской кукурузы - \$190-200 за тонну, то аналогичная американская кукуруза - \$220-223 за тонну", - сравнил эксперт. Он также добавил, что перспективы есть не только для зерновых, но и для продуктов переработки, в частности, квота для наших сельхозпроизводителей включает не только пшеницу, но и муку, цена которого почти в полтора раза выше зерно. (Мост-Днепр/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

УКРАИНА И США НАМЕРЕНЫ УКРЕПЛЯТЬ СОТРУДНИЧЕСТВО В АГРАРНОЙ СФЕРЕ

Украина и США намерены укреплять сотрудничество в аграрной сфере. Данное намерение было подтверждено в ходе встречи министра аграрной политики и продовольствия Украины Николая Присяжнюка и чрезвычайного и полномочного посла США в Украине Джеффри Р. Паятта, сообщила пресс-служба Минагропррода Украины. Как отмечается в сообщении, стороны договорились усилить сотрудничество в инвестиционной сфере, в области науки и инноваций, а также в ветеринарной и фитосанитарной сферах. В частности, уже в ближайшее время планируется завершить процедуру сертификации украинского зерна в США.

"США остаются для Украины одним из важнейших стратегических государств-партнеров, в том числе и в аграрной сфере. Наше сотрудничество развивается динамично, и я благодарен американской стороне за содействие развитию украинского аграрного сектора. В то же время, мы стремимся еще существовать объединить наши усилия для получения высокой эффективности сотрудничества", - отметил Н. Присяжнюк. В свою очередь, Д. Р. Паятт подтвердил заинтересованность США в расширении сотрудничества с Украиной в аграрном секторе. "Мы заинтересованы в развитии сотрудничества между нашими странами, особенно в сфере сельского хозяйства, ведь Украина имеет очень большой потенциал в этой отрасли. Мы знаем, что у Украины сегодня есть много государств-партнеров, однако у нас есть стратегический интерес, чтобы наиболее эффективными в сотрудничестве с Украиной в сфере АПК оставались именно США", - подчеркнул посол. ([АПК-Информ/Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

УКРАИНА: АНАЛИТИКИ ПОДТВЕРЖДАЮТ, ЧТО ЦЕНЫ В 2013 ГОДУ НА ПРОДУКТЫ УПАДУТ, НО НЕ НА ВСЕ

Несмотря на переживания украинцев, что из-за проливных дождей фермеры не успевают убрать урожай и он гниет на полях, эксперты уверены: все в порядке, Украину ожидает рекордный сбор. По прогнозам Минагрополитики, ожидаются 58 млн. т зерна, это рекорд, который может вызвать резкое (на 10-15%) падение до конца осени розничных цен на многие продукты в торговлях из-за избытка дешевого зерна, которое идет не только на хлеб, но и на корм для скота и птицы. Сколько заплатим за еду, выяснила "Сегодня"

Аналитики подтверждают, что цены упадут, но не на все. "Подешевеют мука и крупы, особенно гречка, так как есть прошлогодние запасы, но ненамного, на 40-50 коп./кг, ведь на муке и крупах прибыль минимальна, - прогнозирует аналитик консалтингового агентства "AAA" Мария Колесник. - А вот на овощи, мясо, яйца цены в сентябре-октябре останутся стабильными, так как спрос и предложение уравновешены, а в ноябре ожидаем традиционного роста на 1-2 грн./кг". Исключением (минус 50-60 коп./кг) станет лишь капуста, и то на пике предложения, это октябрь, ведь она хорошо хранится. Такая же ситуация и с отечественными яблоками - ранние сорта быстро распродадут, а поздние, которые могут полежать в хранилищах, оставят на зиму, когда цена выше. Эксперт плодоовощных рынков Украинского клуба аграрного бизнеса Тарас Гагалюк считает, что дары полей и садов в сентябре-октябре станут доступнее, поскольку урожай хороший - продавцы дрогнут и начнут снижать цены: "Но это не касается лука, он станет только дорожать, так как год назад было перепроизводство и в этом году его посадили меньше обычного примерно на треть. Так что красная цена "цыбули" - 4-5 грн./кг в рознице, хотя год назад было 1,2-1,5 грн./кг".

Наконец, картофель. С ним ситуация интересная: производители криком кричат о плохом урожае, который, к тому же, погубили дожди, и обещают, что "второй хлеб" будет еще дороже. "Валовый сбор картофеля сократится на 25-30%, или до 14-15 млн. т, дефицит на рынке уже ощущается, цены в рознице могут вырасти до 5 грн./кг", - заявил директор Ассоциации производителей картофеля Богдан Зволинский. "Населению на год хватает 6 млн. т картофеля, столько же идет на корм скоту, остальное гнивает, так что паника искусственная, через месяц цены упадут минимум на 1 грн./кг", - возражает Гагалюк. С ним согласна и Колесник, по ее прогнозам, "бульбы" соберут не менее 22-23 млн. т.

Эксперты скорректировали свои августовские прогнозы по ценам на яйца и курятину - они не подешевеют, как казалось тогда из-за торговой войны с Россией, а подорожают на пару гривен. "Производители быстро переориентировались на западные рынки, особенно там популярен яичный порошок, который идет в кондитерия и на омлеты для "шведских столов" в отелях. Оттого на внутреннем рынке цены пойдут вверх, ведь в магазинах курятина уходит с колес", - сказал нам президент Укрналитцентра Александр Охрименко. Свинину у нас производит в основном частный сектор, поэтому цены на нее даже подрастут на 3-4 грн./кг, сейчас как раз начался откорм, и предложение меньше. Хороший урожай удешевит корма для хрюшек, но эффект от этого будет только через 4 месяца, к Новому году и Рождеству, когда спрос на мясо высок. Поэтому сельяне и торговцы вряд ли поступятся прибылью, скорее наоборот, еще накинут цену. (Сегодня/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

УКРАИНА: ПОСЛЕ ПОДПИСАНИЯ АССОЦИАЦИИ С ЕС ПОТРЕБИТЕЛЯМ ПРИДЕТСЯ ПРИВЫКАТЬ К НОВЫМ НАЗВАНИЯМ ПРИВЫЧНЫХ ПРОДУКТОВ

После подписания ассоциации с ЕС нашим потребителям придется привыкать к новым названиям привычных продуктов. Производители алкогольной продукции будут вынуждены отказаться от слов "шампанское", "коньяк", "мадера", "порто", "херес", "малага", "токай". А сыроделы - от "пармезан", "рокфор", "фета".

На переход на новую терминологию нашим заводам дадут 10 лет после подписания договора. "Проще всего перейти на новые названия будет производителям шампанского. У них хорошо узнаваемая форма бутылки, раскрученные торговые марки", - заверили в Национальном институте вина и винограда "Магарах". Например, Артемовский завод шампанских вин уже отказался от слова "шампанское" и называет свою продукцию "Игристое вино". Сложнее будет с коньяками. "Производство, реализуемое на территории СНГ, сейчас называем "Коньяк Украины" и пишем это кириллицей. На западных рынках наш напиток называется "брэнди". Но мы намерены создать для Европы другое название", - говорит владелец корпорации "Логос" Валерий Шамотий.

Не настроены на изменения представители молочной отрасли. "Менять вид упаковки мы не будем - у потребителей хорошая зрительная память. Писать названия продолжим теми же шрифтами, разве что перейдем на кириллицу, возможно, изменим какую-либо букву в названии наших сыров. Пусть даже слово будет звучать несколько нелепо, зато покупатель по-прежнему будет узнавать продукцию", - сказала управляющий партнер компании Grand Prestige Дарья Фардеева. На заседании 18 сентября Кабмин одобрил проект Соглашения об ассоциации между Украиной и ЕС. 30 марта 2012 г. Киев и Брюссель парафировали Соглашение. Оно может быть подписано на саммите Восточного партнерства в ноябре 2013 г. в Вильнюсе, если Киев выполнит ряд условий. (Дело/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

УКРАИНА: С НАЧАЛА 2013 ГОДА ГОСВЕТФИТОСЛУЖБА ЗАПРЕТИЛА ВВОЗ ПРОДУКЦИИ ИЗ 16 ИНОСТРАННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

С начала 2013 г. Госветфитослужба Украины запретила ввоз продукции животноводства из 16 иностранных предприятий. Об этом заявил председатель Государственной ветеринарной и фитосанитарной службы Украины Владимир Горжеев, сообщила пресс-служба ведомства. По словам главы Госветфитослужбы, расширенный контроль и лабораторные исследования продукции указанных предприятий выявили ее опасность для потребителей. В частности, В. Горжеев отметил, что запрет был введен в отношении 6 предприятий из Бразилии, 4 из Польши, по 2 из Германии и США и по одному из Бельгии и Норвегии. "Также с начала года Госветфитослужба Украины предупредила 9 предприятий из различных стран о несоответствии их продукции ветеринарно-санитарным требованиям Украины. Если они не прислушаются к предупреждениям, то импорт их продукции в Украину также может быть приостановлен", - сказал В. Горжеев. (АПК-Информ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

Статистика

УКРАИНА: В ЯНВАРЕ-АВГУСТЕ 2013 ГОДА ДОЛЯ ПРОДУКЦИИ АПК В ОБЩЕМ ЭКСПОРТЕ СОСТАВИЛА 25%

За первые 8 месяцев Украина экспортировала продукции АПК на \$10 млрд., что составило 25% от общего объема экспорта Украины в указанный период. Об этом 10 октября на заседании коллегии Министерства аграрной политики и продовольствия заявил его глава Николай Присяжнюк, сообщила пресс-служба ведомства.

"С начала года Украина активизировала экспорт продукции АПК в ключевые регионы мира - страны ЕС, СНГ и особенно Азии. Например, за этот период поставки в Китай увеличились почти в 8 раз, Бангладеш - в 7 раз, ОАЭ - на 82%. Дополнительные возможности для наращивания экспорта отечественной продукции в ЕС Украина получит после подписания Соглашения о зоне свободной торговли", - отметил Н. Присяжнюк. Также глава министерства напомнил, что в настоящее время основными покупателями отечественной сельхозпродукции остаются Россия, Германия, Польша, Турция, США, Франция, Бразилия, Эквадор, Норвегия и Нидерланды. "В последние годы Украина не только нарастила объем экспорта, но и расширила ассортимент экспортируемой сельхозпродукции. При этом важно, что растут поставки продукции с добавленной стоимостью. Однако мировой рынок готовой сельхозпродукции является жестким. Поэтому отечественным производителям необходимо вести более активную политику на внешних рынках. Государство, в свою очередь, усилит работу по продвижению отечественной аграрной продукции на внешние рынки", - подчеркнул Н. Присяжнюк. (АПК-Информ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

УКРАИНА: В СЕНТЯБРЕ 2013 ГОДА ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ ЦЕНЫ ОСТАЛИСЬ НЕИЗМЕННЫМИ

Об этом сообщает Государственная служба статистики. Госстат утверждает, что на потребительском рынке в сентябре цены на продукты питания и безалкогольные напитки снизились на 0,1%. Больше всего (на 3,2-1,7%) подешевели фрукты, овощи, продукты переработки зерновых, сахар и подсолнечное масло. На 0,7-0,1% снизились цены на рыбу и продукты из рыбы, макаронные изделия, говядину, мясо птицы. Вместе ощутимо (на 13,1%) подорожали яйца. На 1,6-0,2% выросли цены на масло, молоко, сметану, кисломолочную продукцию, сыры, сало, свинину, безалкогольные напитки. Подорожание алкогольных напитков, табачных изделий на 0,4% прежде всего вызвано повышением цен на табачные изделия на 0,6%. В сфере здравоохранения произошел рост цен на 0,2%, в т.ч. амбулаторные услуги подорожали на 0,3%, фармацевтическая продукция - на 0,2%. (МинПром/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

Цены

УКРАИНА: В СЕНТЯБРЕ 2013 ГОДА ПОДЕШЕВЕЛИ ФРУКТЫ, ОВОЩИ И САХАР, НО УВЕЛИЧИЛИСЬ ЦЕНЫ НА ЯЙЦА И МОЛОЧНУЮ ПРОДУКЦИЮ

Больше всего, по данным Госстата, в сентябре подешевели фрукты, овощи и сахар, но в то же время увеличились цены на яйца и молочную продукцию. Эксперты ожидают роста потребительских цен в IV квартале за счет сезонного подорожания овощей и фруктов. В этом случае цены вырастут по итогам года на 0,3-0,5%, и лишь пересмотр тарифов на услуги ЖКХ может повысить инфляцию до 4-5%.

Августовская дефляция сменилась нулевой инфляцией в сентябре, сообщили в Госстате. После резкого сезонного снижения цен на овощи и фрукты в августе - на 15,4% и 11,5% соответственно - в сентябре они дополнительно уменьшились лишь еще на 2,9% и 3,2%. Среди других продуктов питания снизились в цене сахар (-2,3%), растительное масло (-1,7%), рыба и рыбопродукты (-0,7%), а также макаронные изделия (-0,5%). В то же время, как отмечают в Госстате, ощутимо подорожали яйца - на 13,1%, однако в целом за девять месяцев текущего года их стоимость снизилась на 3,7%. Также выросли в сентябре цены на масло (+1,6%), молоко (+1,4%) и сыр (+1,1%). По словам главного экономиста ИК Dragon Capital Елены Белан, нулевая инфляция стала для нее сюрпризом, так как она ожидала роста цен на аграрную продукцию с начала осени на фоне неблагоприятных погодных условий. "Наш прогноз инфляции сентября был 0,8%, но, может, это повышение увидим в октябре и в последние несколько месяцев года", - уточняет она. Годовая инфляция, по ее оценкам, составит 0,5% в основном за счет подорожания овощей, фруктов, риска роста цен на подсолнечное масло из-за плохих погодных условий и задержек с уборкой семян подсолнечника.

Директор аналитического агентства "Украгроконсалт" Сергей Феофилов считает, что оснований для повышения цен на подсолнечное масло нет. "Были задержки с уборкой, но теперь постепенно нагоняют прошлогодние темпы сбора, и урожайность по подсолнечнику даже выше, чем в рекордный 2011 г. Прогноз сбора - более 10 млн. т", - добавляет он. Однако Феофилов также ожидает сезонного роста цен на овощи и фрукты из-за уменьшения предложения на рынке отечественной продукции и роста доли импорта. Не исключено и продолжение тенденции роста цен на куриные яйца. "Сейчас неплохие цены на яичный порошок, и это будет тянуть цены на яйца вверх", - поясняет он. Всемирный банк ожидает инфляцию до конца года на уровне 0,3%. Учитывая, что в сентябре по сравнению с декабрем 2012 г. потребительские цены упали на 0,6%, для достижения прогноза международных экспертов цены в последнем квартале года должны вырасти почти на 1% - в среднем по 0,3% ежемесячно. В начале года цены ежемесячно менялись всего на 0,1-0,2%.

Исполнительный директор Международного фонда Блейзера Олег Устенко ожидал ускорения темпов роста инфляции уже в III квартале и продолжения тенденции в последнем, а дефляция и нулевой рост - это свидетельство того, что внутренний спрос "зжат", и сигнал охлаждения экономики. Однако он не исключает, что до конца года индекс потреби-

тельских цен будет расти, в первую очередь за счет повышения тарифов на услуги ЖКХ. "Первый вице-премьер Сергей Арбузов уехал в Вашингтон, и была анонсирована встреча с МВФ. Это дает ожидания, что тарифы будут увеличены, а Украина получит кредит", - говорит он, добавляя, что тогда по результатам года инфляция может составить 4-5%. Однако до сих пор и в правительстве, и в администрации президента неоднократно отвергали такую возможность в ближайшее время. (Коммерсант/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

СНГ: С СЕРЕДИНЫ 2014 ГОДА НАЧНУТ ДЕЙСТВОВАТЬ ТЕХРЕГЛАМЕНТЫ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА ПО МЯСУ И МОЛОКУ

Россия, Беларусь и Казахстан согласовали технические регламенты по молочной и мясной продукции, сообщил первый вице-премьер РФ Игорь Шувалов. "Что касается компетенции совета, то сегодня были приняты наиболее важные вопросы в виде принятых технических регламентов. Это два технических регламента, которые обсуждают промышленники всех стран - о безопасности молока и молочной продукции, и мяса и мясной продукции. Было много споров по этим документам. На заседании был найден консенсус и с середины следующего года эти технические регламенты начнут действовать", - заявил Шувалов после заседания VIII совета Евразийской экономической комиссии. Он также отметил, что на заседании по-прежнему было много споров по применению тех или иных таможенных пошлин. "Мы сегодня часть этих вопросов решили, и дали поручение экспертам подготовить новые предложения", - сказал Шувалов. (Форбс/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

СНГ: ЕВРАЗИЙСКАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КОМИССИЯ ФОРМИРУЕТ ИНСТРУМЕНТАРИЙ РЕАЛИЗАЦИИ КОНЦЕПЦИИ СОГЛАСОВАННОЙ АГРОПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ В ТС

Евразийская экономическая комиссия формирует инструментарий реализации Концепции согласованной агропромышленной политики государств - членов Таможенного союза и Единого экономического пространства. Методологии формирования прогнозных балансов продовольственных ресурсов был посвящен научно-практический семинар, который состоялся в Москве 9-10 октября, сообщили в пресс-службе ЕЭК.

В ходе мероприятия рассматривались структура прогнозов спроса и предложения продовольственных ресурсов государств - членов ТС и ЕЭП, эконометрический инструментарий их разработки. Данные прогнозы позволяют обеспечить взаимосвязку потребностей в сельскохозяйственной продукции, сырье и продовольствии с возможностями национальных производителей, взаимной и внешней торговлей государств-членов ТС и ЕЭП, выявлять возможные риски и угрозы продовольственной безопасности. Экспертами и членами рабочей группы, которые представляли все государства - члены ТС, рассмотрены и доработаны с учетом предложений и замечаний сторон проекты методик и регламентов разработки прогнозов спроса и предложений продовольственных ресурсов государств - членов ТС и ЕЭП, которые планируются обсудить на очередном заседании Консультативного комитета по агропромышленному комплексу. (БЕЛТА/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

СНГ: РОССИЯ В АВГУСТЕ-СЕНТЯБРЕ 2013 ГОДА НАЧАЛА СОКРАЩАТЬ ЗАКУПКИ УКРАИНСКИХ ПРОДУКТОВ

О том, что закупки в РФ в августе-сентябре у них серьезно упали, рассказали представители трех отечественных компаний продуктовой сферы. Информацией о падении продаж в России поделились представители сферы плодоовощной консервации, соусов и кетчупов - компании "Чумак" и "Дари ланив". Россия остается ключевым экспортным рынком для этих игроков.

"Мы фиксировали снижение поставок в последние два месяца, - говорит гендиректор "Чумака" Константин Шевченко. - Связывали с ужесточением таможенных процедур". Представители компаний не указывают, насколько за два предыдущих месяца у них упали поставки в Россию, так как точной статистики на руках еще нет. Глава проекта "АПК-Информ: овощи и фрукты" Татьяна Гетьман отмечает: российские партнеры, волнуются, что в любой момент граница с Украиной может быть "перекрыта", введены импортные пошлины либо нетарифные лимиты на импорт. "Часто представители российских дистрибуторов даже называют дату - 1 ноября, - отмечает она. - В таких условиях закупка украинских товаров - это риск. Потому если их и закупают, то небольшими партиями и на краткосрочную перспективу", - говорит Гетьман. Перемены ощутили и отечественные алкогольные компании. "Партнеры стали относиться более осторожно, - отмечает глава отдела фирменной торговли и экспорта винодельческой компании "Солнечная долина" Александр Подарцев. - Доходит до абсурдных вещей, когда контрагенты требуют компенсации за простой на таможенном терминале, хотя это противоречит условиям контракта". (УНН/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

Статистика

БЕЛАРУСЬ: БОЛЬШЕ ВСЕГО В СЕНТЯБРЕ 2013 ГОДА ПОДОРОЖАЛИ ЯЙЦА, МУКА И ОВОЩИ

Цены на продовольственные товары в Беларуси в сентябре выросли на 0,6% по сравнению с августом, относительно декабря 2012 г. они увеличились на 7,5%. Об этом сообщили в Национальном статистическом комитете. В сентябре по сравнению с предыдущим месяцем подешевели лишь растительное масло (на 0,9%), фрукты (на 3,3%), больше всего снизились цены на картофель - на 16,8%.

Менее чем на 1% подорожали молоко и молочные продукты (на 0,1%), мясо и птица, колбасные изделия и копчености, табачные изделия (на 0,2%), животное масло (на 0,3%), крупа и бобовые (на 0,7%), чай, рыба и пищевые морепродукты (на 0,9%). Самое большое подорожание отмечено в сентябре по овощам - рост на 3,6%, пшеничная мука подорожала на 6,9%, яйца - на 7,1%. Цены на алкогольные напитки выросли на 1,6%. Цены на непродовольственные товары в сентябре по сравнению с августом увеличились на 1,9%, с декабрем 2012 г. - на 5,5%. В этой группе товаров не произошло больших изменений цен. (БЕЛТА/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

БЕЛАРУСЬ: У МЯСОМОЛПРОМА МИНСКОЙ ОБЛАСТИ ЕСТЬ РЕЗЕРВЫ ДЛЯ НАРАЩИВАНИЯ ОБЪЕМА ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ

У предприятий мясомолпрома Минской области есть резервы для выхода на положительную динамику производства и реализации продукции, наращивания ее объема. Об этом заявил председатель Минского облисполкома Борис Батура на выездном заседании облисполкома в Борисове.

В преддверии заседания его участники посетили ОАО "Здравушка-милк", которое производит молочную продукцию. Губернатор подверг критике работу предприятия, а также других производителей мясо-молочной продукции Минской области за снижение объемов производства молока и мяса. По его словам, проведенная на предприятиях модернизация должна была дать большие результаты. За январь-август 2013 г. перерабатывающие предприятия КУП "Миноблмясомолпром" - управляющая компания холдинга "Мясомолпром" заготовили от сельхозорганизаций и личных подсобных хозяйств граждан 894,9 тыс. т молока, что составило только 89,1% от доведенного задания. Комментируя ситуацию, губернатор отметил, что "мы жестко разберемся и, думаю, выровняем это положение в ближайшее время". Хотя по результатам сентября ситуация уже улучшилась в производстве молока, еще нужно подтянуть объем продаж, отметил Борис Батура. "Считаю, что все делается для того, чтобы достичь результатов, - сказал он. - Это и реконструкция ферм, и соблюдение технологий в молочном животноводстве".

На заседании исполкома прозвучала критика в адрес производителей и переработчиков мясо-молочной продукции. Губернатор выразил уверенность, что специалисты, которые работают в этой отрасли, понимают, за что их критикуют. По итогам текущего года объем производства продукции перерабатывающей промышленности должен быть не ниже 100% к уровню прошлого года. "Это однозначно, что уровень прошлого года по объемам производства перерабатывающей промышленности будет", - подчеркнул председатель облисполкома. Что касается экспорта молочной продукции, то здесь показатели у предприятий положительные. По итогам января-августа прирост экспортных поставок к аналогичному периоду аналогичного года составил около 40%. "Это как раз показатель того, что мы выдерживаем конкуренцию, которая существует на внешнем рынке", - подчеркнул губернатор. Хотя конкуренция ужесточается, особенно с вступлением России в ВТО.

Минская область среди других регионов Беларуси в январе-августе по производству пищевой продукции занимала 20,9%. Это самый большой удельный вес среди других регионов в производстве пищевой продукции. Но по темпам роста этого производства она занимает только 5-е место, за январь-август темп роста пищевой продукции составил 101,3% к аналогичному периоду прошлого года. Если оценить ситуацию в целом, то по промышленным организациям АПК области за январь-август 2013 г. произведено продукции на Br6,9 трлн. (рост на 16% к такому же периоду 2012 г.). Однако 8 организаций области не достигли уровня прошлого года. На заседании облисполкома Борис Батура напомнил о задачах, которые поставил Президент. Речь идет не столько об увеличении количественных показателей, сколько о качественном росте. Основная задача на 2013 г. - обеспечить финансовую устойчивость хозяйств, выход на самофинансирование и повышение доходов сельских тружеников. ([БЕЛТА/Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

КАЗАХСТАН: МАЖИЛИС В ПЕРВОМ ЧТЕНИИ ОДОБРИЛ ЗАКОНОПРОЕКТ, УВЕЛИЧИВАЮЩИЙ АКЦИЗЫ НА АЛКОГОЛЬ И ТАБАК

Законопроект "О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам налогообложения" одобрил мажилис в первом чтении. Законопроектом предусмотрены нормы по реализации концепции новой бюджетной политики в части усиления фискальной функции отдельных налогов при налогообложении предметов роскоши (акциз на табак и алкоголь, налог на транспорт, имущество), а также решений консультационного совета по вопросам налогообложения.

"Проект закона затрагивает вопросы налоговой политики и налогового администрирования. Для повышения экономической отдачи налоговой системы законопроект содержит нормы по повышению ставок налогов на имущество физических лиц, землю, транспортные средства", - сказал министр экономики и бюджетного планирования Ерболат Досаев, представляя проект на заседании мажилиса. Также он добавил, что в целях дестимулирования населения к потреблению социально-вредных товаров предусмотрено повышение ставок на алкогольную продукцию. "При этом по алкогольной продукции повышение коснется только крепких алкогольных напитков. Увеличение ставок на слабоалкогольную продукцию предполагается рассмотреть в 2014 г.", - пояснил министр.

По его словам, в соответствии с решением консультационного совета по вопросам налогообложения предусмотрены нормы по урегулированию вопросов, связанных с применением налогового законодательства на практике. "Это касается налогообложения нефтеперерабатывающих заводов при переработке давальческой нефти, а также размещения наружной рекламы на автозаправочных станциях", - сообщил Досаев. Кроме того, он отметил, что фракцией партии "Нур Отан" внесены предложения по изменению ставок налога на имущество физических лиц и транспорт. "Эти предложения концептуально на расширенном заседании комитета по финансам и бюджету нами поддержаны", - сказал министр. "Принятие законопроекта позволит устранить имеющиеся проблемы, возникающие при применении налоговых норм, и создать условия для дальнейшего стабильного социально-экономического развития страны", - заключил Досаев. ([Форбс/Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

КАЗАХСТАН УСТУПАЕТ ПО КАЧЕСТВУ СЕЛЬХОЗПРОДУКЦИИ ПАРТНЕРАМ ПО ТАМОЖЕННОМУ СОЮЗУ ИЗ-ЗА НИЗКОЙ ГОСПОДДЕРЖКИ ОТРАСЛИ

Из-за низкого уровня государственной поддержки сельхозпродукция Казахстана хуже по качеству, чем у партнеров по Таможенному союзу. Об этом заявил министр сельского хозяйства Казахстана Асылжан Мамытбеков. По словам министра, объем господдержки сельского хозяйства к валовому объему произведенной продукции в сельском хозяйстве в Беларуси равен 18%, в России 6%, тогда как в Казахстане 4%.

Как отметил министр, благодаря высокому объему господдержки, белорусские производители сырья и перерабатывающие предприятия имеют лучшие технологии и технику, чем в Казахстане. Все это существенно отражается на качестве производимой продукции. "Здесь также надо отметить, что система государственного управления, форма собственности и механизмы в Беларуси позволяют административными методами устанавливать закупочные цены на сырье для перерабатывающих предприятий. Это создает преимущества для продвижения сельхозпродукции этой страны", - заключил Асылжан Мамытбеков. ([Казинформ/Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

**КАЗАХСТАН: ПРЕМЬЕР-МИНИСТР СЕРИК АХМЕТОВ
ПРИЗВАЛ АКИМОВ УДЕЛЯТЬ ВНИМАНИЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПЕРЕРАБОТКЕ**

Премьер-министр Казахстана Серик Ахметов призвал акимов областей уделять особое внимание сельскохозяйственной переработке. "Я призываю бизнес на селе, агробизнес мобилизоваться и использовать все те возможности, которые предоставляет государство. Хочу призвать все госорганы, акимов отдельно я хотел попросить взяться за переработку продукции сельского хозяйства. Прошу акимов особое внимание обратить на переработку продукции сельского хозяйства", - сказал Ахметов на заседании правительства.

По данным министра сельского хозяйства Асылжана Мамытбекова, переработка сельхозпродукции - это 5% республиканского объема промышленного производства и 16% обрабатывающей промышленности страны за 2012 г. По данным Агентства Республики Казахстан по статистике в сфере пищевой и перерабатывающей промышленности количество действующих предприятий составляет 1370, в том числе крупных около 60. Основную долю в структуре производства пищевых продуктов занимают зерноперерабатывающая отрасль - 19%, молочная - 16%, хлеб и хлебобулочная - 15%, мясоперерабатывающая - 14%, плодоовощная - 9%, масложировая - 9% и прочие отрасли - 17%. В целом объем производства продуктов переработки сельскохозяйственной продукции и пищевой промышленности в 2012 г. составил порядка 830 миллиардов тенге или \$5,5 млрд. При этом импортировано продукции на \$3 млрд. и экспортировано \$1,1 млрд. "Таким образом, доля производства в общем объеме потребления составляет порядка 60%. Остальные 40% завозятся из-за границы", - сказал Мамытбеков. (Форбс/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

КАЗАХСТАН ЗАКЛЮЧИЛ КОНТРАКТЫ НА ЭКСПОРТ МУКИ И МАКАРОННЫХ ИЗДЕЛИЙ В ГРУЗИЮ

Производители муки, макаронных изделий и соли Казахстана заключили экспортные контракты с Грузией на \$3,5 млн. Об этом сообщила пресс-служба АО "Национальное агентство по экспорту и инвестициям Kaznex Invest". "Договора подписаны в рамках торговой миссии экспортеров Республики Казахстан, которая проходит в эти дни в Тбилиси", - отмечается в сообщении.

Национальное агентство по экспорту и инвестициям Kaznex Invest создано 2 апреля 2010 г. решением МИНТ РК на базе Корпорации по развитию и продвижению экспорта Kaznex. Осуществляет свою деятельность в рамках реализации Программы новой индустриализации (ГПФИИР), являясь национальным оператором системы развития и продвижения несырьевого экспорта и специализированной государственной компанией по привлечению и работе с иностранными инвесторами. Kaznex Invest финансируется из республиканского бюджета и оказывает свои услуги на безвозмездной основе. (АПК-Информ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

Статистика

КАЗАХСТАН: ЗА 9 МЕСЯЦЕВ 2013 ГОДА ЦЕНЫ НА СЕЛЬХОЗПРОДУКЦИЮ СНИЗИЛИСЬ

В сентябре по сравнению с декабрем 2012 г. продукция растениеводства, реализованная сельхозформированиями, стала дешевле на 4,1%, продукция животноводства - на 2,5%, сообщает пресс-служба агентства Казахстана по статистике. "В январе-сентябре 2013 г. цены на пшеницу снизились на 6,9%, гречиху - на 5,5%, просо - на 2,4%, а на овес выросли на 7,5%, ячмень - на 5,3%, кукурузу - на 3,8%, рожь - на 1,5%, рис - на 0,4%. Огурцы подешевели на 22,8%, помидоры - на 3,6%, картофель - на 0,3%, а свекла столовая подорожала на 7%, капуста - на 6%, морковь столовая - на 4%, лук - на 1,1%. Цены на семена подсолнечника выросли на 14,7%, горох - на 5,1%", - говорится в сообщении. В то же время, мясо птиц подешевело на 8,8%, свинина - на 2,5%, говядина - на 0,5%, а конина подорожала на 1,6%, баранина - на 4,4%. Цены на яйца снизились на 5,8%, молоко сырое - на 3,7%. (Форбс/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

Компании на рынке

**КАЗАХСТАН: ЛЕТОМ 2013 ГОДА ОФИЦИАЛЬНО ЗАРЕГИСТРИРОВАНА
ФЕДЕРАЦИЯ ДВИЖЕНИЙ ОРГАНИЧЕСКОГО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА (KAZFOAM)**

Летом в РК была официально зарегистрирована Казахстанская федерация движений органического сельского хозяйства (KazFOAM). До сих пор в республике инициативы в этом направлении поддерживались исключительно общественными организациями, однако создание KazFOAM - результат сотрудничества бизнеса и общественных организаций. Главными учредителями федерации выступили Фонд интеграции экологической культуры (ФИЭК), "Органик-Центр" Казахстана и АО "ReallInvestGroup". В числе задач, которые ставит перед собой KazFOAM, - формирование в РК спроса и предложения на органическую продукцию, формирование культуры потребления такой продукции, создание соответствующей законодательно-технической базы. Кроме того, используя ресурсы, новая федерация будет помогать фермерам, имеющим проекты развития органического сектора, искать "зеленые инвестиции". "Сейчас есть много инвесторов, и зарубежных в том числе, которые заинтересованы в производстве в Казахстане органической продукции, - говорит председатель KazFOAM Евгений Климов и добавляет: - По оценкам наших ученых, если использовать все возможности страны, то Казахстан может произвести столько органической продукции, что ее хватит, чтобы прокормить 1 млрд. человек..."

"Органическое сельское хозяйство - производственная система, которая поддерживает здоровье почв, экосистем и людей. Зависит от экологических процессов, биологического разнообразия, природных циклов, характерных для местных условий, избегая использования неблагоприятных ресурсов. Органическое сельское хозяйство объединяет традиции, нововведения и науку, чтобы улучшить состояние окружающей среды и развивать справедливые взаимоотношения и достойный уровень жизни для всего вышеуказанного", - такое определение дает Международная федерация движений за органическое сельское хозяйство (IFOAM).

Мировой спрос на органическую продукцию в последние годы показывает осязаемый рост: если в 1999 г. объем продаж на этом рынке составлял около \$15 млрд., то к 2010 г. показатель вырос до \$59 млрд., и прогнозируется, что в 2015 г. объем продаж органической продукции составит уже \$88 млрд. Сейчас в мире наблюдается устойчивый рост рынка органической продукции - около 15-20% в год, но уже в ближайшие годы, как прогнозирует ряд западных экспертов, этот рост станет "бурным" - до 50% в год. Согласно данным международных организаций (FiBL, IFOAM), сейчас органическая продукция производится в 160 странах и 84 страны внедрили органические нормы. Ситуация на рынке такова: в лидерах среди потребителей

органической продукции - самые развитые страны, а в лидерах среди производителей - страны развивающиеся. И хотя развитие мирового рынка органической продукции обеспечивается в основном за счет стабильно растущего спроса в развитых странах, немалую роль играет и формирование потребности в странах развивающихся. Евгений Климов в качестве примера приводит Китай, где сейчас очень активно развивается внутренний рынок органической продукции: "В Китае сложилась определенная прослойка людей, которые хотят потреблять органическую продукцию; спрос большой, и поэтому так называемая "органическая премия" (надбавка к цене органических продуктов) составляет 200-300% и даже доходит до 1000%, хотя в Европе этот показатель - на уровне 20%".

Речь о том, что органические продукты имеют сильный экспортный потенциал для Казахстана, ведут не только представители общественных организаций, связанных с органическими движениями. Президент РК Н. Назарбаев неоднократно упоминал в выступлениях перспективность органически чистых сельскохозяйственных продуктов и "зеленой экономики". "Представляете себе: 90% посевных или пригодных площадей казахстанской земли - чисто экологические, без применения каких-либо химикатов. Если мы это раскрутим и дадим, мир будет знать, что Казахстан будет производить самую чистую экологическую продукцию", - говорил глава государства год назад, открывая осеннюю сессию парламента Казахстана.

"Есть два требования, при выполнении которых можно думать: развивать органическое направление в сельском хозяйстве или нет. Это отсутствие химических синтезирующих добавок и отсутствие генномодифицированных организмов. И эти требования мы выдерживаем полностью", - рассказывает председатель KazFOAM. То, что из-за дороговизны химических удобрений фермеры не могли позволить себе их использование, в этом случае играет Казахстану на руку. Более того, даже там, где химические удобрения используются, концентрация их, по оценке Климова, раз в 30 ниже, чем в Европе: "Если фермерское хозяйство решило стать органическим, привлекается сертифицирующая компания, и в зависимости от истории земли, на которой будет выращиваться продукция (что росло, чем удобрялось), принимается решение о том, какой будет конверсионный период. Так вот: у нас он минимальный, занимает от одного до трех лет, хотя в других странах может длиться десятки лет, пока вся почва не очистится от того, что туда вносили". В органическом земледелии по международным правилам сертифицируется не конечный продукт, а процесс его производства - вплоть до хранения, транспортировки и отгрузки. Как минимум раз в год в хозяйство с проверкой приезжает международный инспектор (он может "нагрязнить" для контроля и еще несколько раз в год, по своему усмотрению).

В Казахстане по международным правилам сертифицировано около 300 тыс. га, более десятка казахстанских фирм экспортируют экологически чистую продукцию. Как правило, это крупные зерновые компании. Например, такой гигант, как "Иволга-Холдинг", работает в этом направлении с 2007 г. Под органическую пшеницу в хозяйстве выделено 12 тыс. га. "Это у нас самая сухостепная зона, там урожайность около 10-12 ц/га, ежегодно мы производим 8-10 т экологически чистой пшеницы, - говорит Ракимбек Джумакулов, замгендиректора по сельскому хозяйству ТОО "Иволга-Холдинг". - Первые 4-5 лет у нас эту пшеницу покупала Англия, в том числе для королевского двора. Проверка нашей продукции осуществляется жесткая, последняя проверка происходит в латвийских портах, когда зерно уже загружено на корабль. Пока ни одной рекламации по качеству не имеем. Последние два года пшеницу покупает Германия, и отзывы тоже только положительные". Стоимость органической пшеницы в 1,5-2

раза выше, чем пшеницы, выращенной той же "Иволгой", но обычным способом. Тем не менее увеличивать посевные площади под органическую продукцию в "Иволга-Холдинге" не собираются: "Это очень сложное производство, поэтому мы пока останемся на уровне 12-15 тыс. га", - объясняет Джумакулов.

На экспорт из Казахстана пока уходит исключительно органическое сырье, и порой оно возвращается назад уже в виде готовой экопродукции. "Показательный случай с нашим казахстанским рисом. Рис производится у нас, сертифицируется, идет на экспорт в Италию, в Италии из него делают муку, отправляют в Германию, в Германии делают печенье на экспорт в США. А потом мы из США это печенье импортируем. И, естественно, имеем очень ощутимую цену на такой продукт", - делится наболевшим Евгением Климов.

Надпись "органик", "био" или "эко" на казахстанских продуктах, произведенных для казахстанского же рынка, можно увидеть регулярно. Даже на киосках фаст-фуда вывески: "Органик хот-доги" и "Органик доннер". Можно сделать вывод, что о существовании органической еды казахстанцы, как минимум, уже знают, а маркетологи готовы использовать эту информированность населения в своих целях. На сегодня в Казахстане отсутствуют какое-либо законодательство или стандарты на органическую (или эко, или био - смысл тот же) продукцию, поэтому маркировку "био" или "органик" при продвижении своей продукции может использовать кто угодно, и никакой ответственности нести за это не будет.

Тем не менее ряд казахстанских предпринимателей действительно делает ставку на экологически чистую продукцию для внутреннего рынка - и раз в государстве нет общих стандартов для такой продукции, руководствуются при ее производстве "здравым смыслом". Именно так о принципах работы компании "FruitEco" говорит один из ее основателей Николай Демидов. В активе "FruitEco" - участок размером в 6,3 га, из которых 2,5 га - это яблоневый сад, 2 га под малиной и клубникой, оставшаяся земля используется под переменные культуры. Создатели компании - давние друзья Николай Демидов и Евгений Усатов - к сельскому хозяйству отношения никогда не имели, их основная работа связана с финансовой сферой. Но приобретя некоторое время назад экотестер, показывающий уровень нитратов в овощах и фруктах, и ужаснувшись результатам проверки, они задумались о том, чтобы организовать хозяйство, производящее экологически чистую продукцию. "Мы знаем, какая земля на нашем участке, знаем, что ничего, кроме органических удобрений, мы там не используем. Мы видим продукцию, которую производим, сами ее потребляем. Нитратов в нашей клубнике в 3 раза меньше нормы, она мелкая, но сладкая, хотя объемы у нас меньше в 2-3 раза, чем у соседей на таком же участке. Но у нас нет цели максимализировать производство, у нас цель - производить продукт, за который мы не краснеем", - говорит Демидов. Потребители продукции, произведенной компанией "FruitEco", - семьи самих основателей компании, их друзья, друзья друзей и так далее. 80-90% из тех, кто готов куда-то поехать, чтобы купить мелкую клубнику, выращенную на органических удобрениях, вместо крупной, выращенной неизвестно как, - это люди с детьми. Назвать прибыльным созданный энтузиастами небольшой бизнес пока нельзя: "Все, что производим, мы продаем, но важно понимать, что у нас не такие уж большие излишки, и мы производим не такие уж большие объемы. В прошлом году, когда мы только начинали работать, мы потеряли деньги. В этом году мы либо выйдем в ноль, либо совсем чуть-чуть заработаем. Но цели много заработать у нас пока и нет - мы делаем этот проект в первую очередь для себя и своих друзей. Если наша инициатива станет интересна большому количеству по-

требителей, тогда мы станем дальше думать и, может быть, создавать такой бизнес, когда идет непосредственный отбор производителей, внедряются стандарты качества, и мы будем реализовывать товар, гарантируя определенный уровень безопасности продукции", - говорит Николай Демидов.

ТОО "Хазрат-Али-Акбар" - единственный в Казахстане производитель биоудобрений. Производимые компанией биопрепараты способствуют размножению почвенных микроорганизмов, являющихся основой питания любого растения. Продукцией "Хазрат-Али-Акбар" пользуются, например, в "Иволга-Холдинг" при выращивании экологически чистой пшеницы. Среди покупателей биоудобрений есть и крупные компании, и небольшие фермерские хозяйства. Кто-то из клиентов ТОО "Хазрат-Али-Акбар" полностью отказался от химических удобрений, а кто-то совмещает биопрепараты с химическими, поскольку в таком случае, рассказывает представитель компании Борис Чуканов, объем используемых химических удобрений можно сократить в 2-4 раза. Чуканов показывает два початка кукурузы, привезенных им из Оренбургской области, где в этом году проводились испытания препарата. В одном початке 12 рядов зерен, во втором - 16. И второй - сантиметром на 5 длиннее первого. "На контрольном участке, где наши препараты не применялись, кукуруза дала по одному початку, а там, где мы обрабатывали, - по два, и больших", - представитель "Хазрат-Али-Акбар" доволен результатами, полученными в России, и рассчитывает на рост продаж. В сентябре казахстанская компания зарегистрировала свои препараты в РФ и получила соответствующие сертификаты на 10 лет. Казахстанские биопрепараты зарегистрированы в Узбекистане, скоро должны получить сертификат в Таджикистане, в планах - зарегистрировать их в Беларуси и Украине. На внутренний рынок "Хазрат-Али-Акбар" поставляет биоудобрения уже несколько лет, но, как отмечает Чуканов, до сих пор многие казахстанские сельхозпроизводители "просто не понимают, что это такое", "думают, это простое удобрение типа аммиачной селитры". Если в прошлом году ТОО "Хазрат-Али-Акбар" реализовало около 5 т биоудобрений своего производства, то в этом - только около 3 т, и, тем не менее в компании смотрят в будущее с оптимизмом: раз есть тенденция на получение экологически чистой продукции, то будет спрос и на биоудобрения. Правда, говорит Борис Чуканов, есть и не радующие прецеденты: когда экологически чистые яблоки в одном из отдаленных регионов Казахстана вырастили, а продать не смогли. Покупатель, который всегда забирал урожай, не приехал, а самостоятельно довезти яблоки до перерабатывающего предприятия оказалось дороже, чем сгноить.

Нужна ли потребителю экологически чистая продукция - с этим вопросом он должен определиться сам и проголосовать за такую продукцию своим тенге - Николай Демидов уверен, что "невидимая рука" имени Адама Смита сделает свое дело. Основатель "FruitEco" описывает один из вариантов развития событий: "Потребитель начинает задавать вопрос продавцам, допустим, помидоров: "Как вы убедились в том, что эта продукция является безопасной?" Пройдет этот покупатель по десятку продавцов, и 2-3 человека из них пойдут и купят экотестер или нитрат-тестер, проверят свою продукцию. Один принесет этот тестер и положит рядом с собой на прилавок. В конечном итоге, если это важно для потребителя, каждый второй будет задавать такой вопрос и у этого продавца будет стоять очередь. А это подвигнет и других продавцов делать то же самое, что в результате подтолкнет всю сельхозцепочку задуматься над вопросами, которые волнуют потребителя". В "FruitEco" собираются посильным способом воздействовать на этот процесс и сейчас, например, ведут переговоры с российской компанией "СоЭкс", про-

изводителем эко- и нитраттестеров, чтобы стать их официальными представителями на территории РК - это позволит несколько снизить цены на такие приборы.

Как показывает международный опыт, в некоторых странах движущей силой развития органического рынка действительно стали потребители, побуждающие своей активной общественной позицией производителей и государство к более конструктивной политике в области развития экологического производства. Но есть и другие примеры, когда такой рынок развивался за счет государственной политики, направленной на расширение экспортного потенциала страны. В Казахстане политическая воля по этому поводу уже вроде бы и озвучена, но на практике, говорит Евгений Климов, подвижки в этом вопросе только начинаются. "Сейчас создается рабочая группа в Министерстве сельского хозяйства РК, которая будет заниматься стратегией развития органического сектора. Со следующего года будут выделяться субсидии на применение энтомофагов (энтомофаги - от греч. *ntoma* - насекомые и *phgos* - пожиратель. - ЭК, это хищники, паразиты и другие организмы, опасные для насекомых, влияющие на естественное регулирование их численности; важнейшие агенты биологического метода защиты растений), несмотря на то что в РК нет компаний, которые бы занимались разведением таких насекомых, но даже использование энтомофагов будет поддерживаться государством. Но и проблемы пока остаются: например, в законе прямым текстом написано "поддерживать производство, применение удобрений (за исключением органических)" - то есть на химические удобрения сельхозпроизводитель будет получать субсидии, а на биоудобрения - нет, и эту ситуацию нужно менять".

Органическое производство, прежде всего, выгодно для малого и среднего бизнеса, поскольку подразумевает выращивание большого разнообразия культур (для постоянного севооборота), при производстве многих культур требуется ручной труд - например, для борьбы с вредителями - и в масштабах крупной компании реализовать такую схему работы сложно, отмечает Евгений Климов. Кроме того, менеджмент, который должен быть в органическом сельском хозяйстве, заметно легче внедряется в небольших компаниях - они быстрее адаптируются к нововведениям. Если эти хозяйства будут иметь соответствующую сертификацию, то, уверен председатель KazFOAM, они смогут создать свой рынок сбыта, конкурируя с импортными продуктами в РК органическими продуктами. Возможно, уже сейчас продукция ряда казахстанских фермеров не уступает этим продуктам по качеству и заметно более привлекательна по цене, но спрос на нее невысок, поскольку отсутствие в Казахстане эквивалентной международным нормам и правилам системы стандартизации и сертификации органической продукции значительно тормозит темпы развития внутрирегионального и внешнего экспорта. На вопрос о том, не удорожит ли сертификация продукции на предмет "органичности" ее стоимость настолько, что казахстанцы просто не будут ее покупать, Климов ссылается на результаты опроса, проведенного год назад возле супермаркетов Алматы, когда немалая часть покупателей оказалась готова платить за экологическую чистоту. Кроме того, Климов объясняет, что, например, "европейская сертификация для малых и средних хозяйств предусматривает сертификацию группы: когда фермеры собираются в кооператив (где устанавливаются все необходимые правила по управлению хозяйством), он сертифицируется, а проверки сертифицирующая компания проводит выборочно. Соответственно, стоимость сертификации делится на всех участников кооператива. По международной статистике, стоимость сертификации в общей стоимости органической продукции составляет менее 1%".

Кстати, именно так - группой - получили сертификат около 1400 киргизских фермеров, объединившихся в один кооператив. При таком количестве членов кооператива вряд ли сертификация оказалась ощутимым расходом.

Вопросы и проблемы в области сельского хозяйства, говорит Евгений Климов, являются приоритетными еще и потому, что сельские жители до сих пор составляют большинство населения в Центральной Азии. Поэтому развитие органического сельского хозяйства является наиболее актуальным для региона, так как затрагивает решение не только экономических, но и социальных и экологических проблем. По прогнозам KazFOAM, в случае создания необходимых условий для развития органического сельского хозяйства с привлечением малых и средних фермерских хозяйств, Казахстан в ближайшие 10 лет может занять лидирующие позиции в органическом секторе во всем азиатском регионе. Но для этого государство

на начальном этапе все же должно поддержать фермеров, собирающихся перейти на органическое производство, - внутренних резервов у казахстанских крестьян, как правило, просто нет.

Хотя органик-рынок в Казахстане находится пока в зачаточном состоянии, в республике уже прошел семинар для журналистов, на котором обсуждалось, так ли полезны органические продукты и стоит ли переплачивать за них немалые деньги. К слову, среди тех, кто оказал поддержку этому мероприятию, - крупнейшая табачная компания. На семинаре рассказывали: нет никаких доказательств того, что органические продукты более питательны и безопасны для здоровья человека; существенной разницы между "эко" и обычными продуктами при сравнении вкуса и органолептических качеств тоже нет, и т. д. (Эксперт-Казахстан/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

РОССИЯ: ПРАВИТЕЛЬСТВО УТОЧНИЛО ТРЕБОВАНИЯ БЕЗОПАСНОСТИ К ПИЩЕВОЙ ПРОДУКЦИИ

Правительство России уточнило требования безопасности к пищевой продукции. Соответствующее постановление №870 от 4 октября 2013 г. подписал премьер-министр Дмитрий Медведев, сообщила 10 октября правительственная пресс-служба.

"С 1 июля 2013 г. вступили в силу шесть технических регламентов Таможенного союза, устанавливающие обязательные требования и формы оценки соответствия в отношении пищевой продукции (зерно, масложировая продукция, соковая продукция, отдельные виды специализированной пищевой продукции (диетическое питание), пищевые добавки, ароматизаторы, алкогольная продукция), а также технический регламент Таможенного союза "Пищевая продукция в части ее маркировки". Согласно федеральному закону "О техническом регулировании" (п. 3, ст. 46) продукция, в отношении которой устанавливаются обязательные требования во вступившем в силу техническом регламенте, исключается из единого перечня продукции, подлежащей обязательной сертификации, и единого перечня продукции, подлежащей декларированию", - говорится в сообщении.

В связи с этим принятым постановлением исключается из перечня продукции, подлежащей декларированию, продукция (198 позиций), которая является объектом технического регулирования указанных технических регламентов ТС. "В то же время, подписанным документом обеспечивается возможность (на переходный период, установленный решениями Евразийской экономической комиссии о вступлении в силу соответствующего технического регламента Таможенного союза) реализации пищевой продукции по ранее выданным документам о подтверждении соответствия (без замены упаковки и перемаркирования продукции знаком соответствия) до окончания установленного в них срока. Что касается документов о подтверждении соответствия пищевой продукции, которые выданы после опубликования решений Евразийской экономической комиссии, срок действия таких документов ограничен 15 февраля 2015 г.", - отмечается в сообщении. (АПК-Информ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

РОССИЯ: МОЛОКО, РЫБА И МЯСО ИЗ ЛИТВЫ ПОПАЛИ ПОД КОНТРОЛЬ РОСПОТРЕБНАДЗОРА

Роспотребнадзор приостановил ввоз литовской молочки и принял решение ужесточить контроль за мясом и рыбой из этой страны. Тем временем половина всех шпрот, которые съедают россияне - а это 30 тыс. т в год - производятся в основном в Литве и Латвии, рассказывает руководитель Аналитического центра информационного агентства по рыболовству Тимур Митупов. И 70% из них завозятся как раз из Литвы. В предновогодний период, традиционные блюда на русском столе - шпроты и красная рыба - пользуются повышенным спросом, говорит эксперт. И ограничение на ввоз литовской рыбы вызовет сокращение предложения и рост цен.

Председатель Общественного совета при Росрыболовстве Александр Савельев подтверждает данные по ввозу литовской рыбы. Но категорически расходится с Митуповым в оценке ситуации. "Рынок этого абсолютно никак не почувствует. Выпадающий объем с легкостью в течение короткого времени будет восполнен отечественными производителями. Причем они произведут продукцию куда лучшего качества", - уверен представитель ведомства. С ним согласен и и.о. президента Ассоциации производителей и торговых предприятий рыбного рынка Виталий Корнев. Оптимистично настроенные эксперты напоминают, что импорт литовской продукции по сравнению с общим объемом российского рыбного рынка крайне мал. Российские рыбаки вылавливают порядка 4,5 млн. т рыбы в год. По словам Корнева, если кто и почувствует какие-то изменения, то это будут немногочисленные любители литовского карпа, из Калининградской области. Кто из экспертов прав - покажет время. Среди экспертов по мясу - единодушия больше. "Литовских поставок в России крайне мало, - рассказывает руководитель исполкома Национальной мясной ассоциации Сергей Юшин. - Наибольшая доля у нее - в охлажденной говядине. Хотя объем ввоза относительно небольшой. Меньше 13 тыс. т. А что касается других видов мяса, то доля Литвы совсем несущественная". А вот блокировка ввоза молочной продукции будет заметна, предупреждает ведущий эксперт исследовательского холдинга "Ромир" Игорь Березин.

"Обычно цены на молоко испытывают достаточно серьезные сезонные колебания, - говорит он. - Начинают в конце весны достаточно быстро снижаться, достигают нижних точек к концу лета - началу осени. А потом начинают расти по мере приближения к зиме и достигают пиков с января по март-апрель. Как ориентир эксперт приводит цифру 11% - именно на столько подорожало с предыдущего сентября молоко, судя по исследованию холдинга. Чем дешевле молоко, тем медленнее оно будет дорожать. Это обусловлено сырьем, которое попадает в пакет. Самые бюджетные марки делаются из восстановленного сухого молока, которое долго хранится и, скорее всего, было произведено еще в период низких цен. А вот для товара подороже берется сырое молоко, цены на которое в последнее время существенно идут вверх. Литовская продукция была в основном из этой категории. (Российская газета/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

МИРОВОЙ РЫНОК: БЕЛОРУССКО-ИЗРАИЛЬСКИЙ АГРОПРОМЫШЛЕННЫЙ ПАРК В БЛИЖАЙШЕЕ ВРЕМЯ МОЖЕТ ПРИВЛЕЧЬ ОКОЛО \$2,5 МЛРД. ИНВЕСТИЦИЙ

Белорусско-израильский агропромышленный парк уже в ближайшее время может привлечь около \$2,5 млрд. инвестиций, сообщил журналистам председатель Государственного комитета по науке и технологиям Игорь Войтов. Проект создания белорусско-израильского агропромышленного парка прорабатывается ГКНТ по поручению правительства как одно из направлений активизации сотрудничества с Израилем.

"Уже сейчас к нам поступают предложения от иностранных государств о создании на территории парка инновационных производств. Германия вышла с инициативой создать производство домов сельскохозяйственного назначения с низкой себестоимостью. Американцы предлагают технологию локального обеспечения сельскохозяйственных объектов энергетикой. Российские компании также заинтересованы в том, чтобы прийти в эту технологическую зону, - сказал Игорь Войтов. - В ее создании у нас уже есть хороший задел. Израильские компании успешно работают в Беларуси. Один из примеров эффективного сотрудничества - комплекс по выращиванию птицы в Дзержинске". Председатель ГКНТ подчеркнул, что Беларуси необходимо активно выходить со своей сельскохозяйственной продукцией на мировой рынок. А это возможно только при условии соответствующей сертификации. "Один из первых проектов, которые мы планируем реализовать на территории белорусско-израильского парка, - создание международного независимого сертификационного центра для продукции АПК, количество которой у нас из года в год растет, чтобы иметь возможность поставлять ее в ЕС и на рынки других стран. Второе направление, которое мы будем развивать, - это комбикормовая промышленность. Уже есть предложение израильской стороны по выпуску новых типов кормов с использованием технологии пропаривания. Эти инновации в перспективе можно будет внедрять не только в создаваемом парке, но и на всей территории страны", - убежден Игорь Войтов.

В числе перспективных направлений сотрудничества он также назвал биотехнологии для животноводства и переработки молока, производства овощей. "Израиль многого достиг в рыбоводстве. В Витебской области также принята большая программа развития рыбной отрасли. И это направление надо активно развивать, так как сейчас мы завозим из-за рубежа до 75% рыбной продукции", - отметил председатель ГКНТ. Он также подчеркнул, что у партнеров по агропромышленному парку есть интерес не только к внедрению новых технологий, но и к потреблению продукции, которая будет производиться в Беларуси. "На территории, которую мы определили для создания парка, есть возможность производить экологически безопасную продукцию, а она сейчас очень востребована на мировом рынке. Израильская сторона также предлагает проработать вопросы, связанные с созданием пчеловодческих хозяйств, чтобы поставлять в Израиль биологически активный мед. У них огромная биоиндустрия, и Беларусь может стать поставщиком растительного сырья, в том числе лекарственных трав и продукции лесов", - сказал Игорь Войтов.

Проект создания парка сегодня был представлен израильской делегации Министерства сельского хозяйства и развития села во главе с министром Яиром Шамиром. Израильские гости встретились с руководством Витебского облисполкома и побывали на территории Оршанского и Толочинского районов, где и планируется создать белорусско-израильский агропромышленный парк. Торговый оборот Витебской области с Израилем за январь-июль текущего года составил \$650 тыс., в том числе экспорт - \$24 тыс. В целом ежегодный товарооборот составляет около \$1,5 млн. Основными экспортными товарами являются оптические приборы (постепенно поставки увеличиваются), изредка поставляются стеклоткани, оптический кабель. Из Израиля импортируются лекарственные препараты (50% всех закупок), фрукты, инструменты, краны (закупает ЧПУП "Полимерконструкция" для изготовления водоочистительных сооружений). ([БЕЛТА/Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

МИРОВОЙ РЫНОК: NESTLE ПРОДАЕТ НЕЭФФЕКТИВНЫЕ БРЭНДЫ

Доходы крупнейшего производителя продуктов питания в мире в 2013 г. снизились в результате вялых продаж в Европе диетических и замороженных продуктов, а также мороженого, отмечает четыре квартала подряд, сообщает [Marketingweek.co.uk](#). В результате корпорация провела исследование своих 1800 компаний, выявила бренды с самой низкой производительностью и теперь планирует их продать. Исполнительный директор Nestle Пол Балк отказался назвать эти бренды, но сказал, что продавать будут те компании, которые "не попадали на экран радаров слишком долго и так и не смогли влиться в общую вечеринку".

"Мы хотим вести бизнес, а не биться в агонию, - добавил он. - Мы составили шорт-лист, и теперь пришла пора действовать. Мы должны мудро расставить временные рамки, но, тем не менее, действовать нам необходимо". Диетический бренд Jenny Craig за пределами Северной Америки никак не развивается с тех пор, как Nestle купила его в 2006 г. В 2010-м компания пыталась расширить сферу влияния в Европе, но вскоре после этого вынуждена была уйти с британского рынка. В августе производительность Jenny Craig была оценена Nestle, как "сильно хуже наших ожиданий". По некоторым предположениям, производитель энергетических батончиков PowerBar также будет вычеркнут из списка брендов корпорации.

Старший аналитик Mintel в сфере еды и напитков Крис Брокман говорит, что низкая производительность таких брендов Nestle, как Jenny Craig и PowerBar, стала результатом того, что компания сосредоточила все свое внимание на более прибыльных продуктах питания, кондитерских изделиях и напитках. Также Nestle недостаточно инновационна в сфере энергетических батончиков и замороженных продуктов вроде Lean Cuisine, и ее инвестиции в них не соответствуют инвестициям конкурентов. "Учитывая сферу внимания Nestle, - добавляет Брокман, - PowerBar вполне ей соответствует, но бренд в последние годы не показывал высокую производительность. Над ним нужно серьезно поработать, поскольку он представляет старомодный подход к диете, никак не отвечающий на требования покупателей, ищущих лучшие варианты заботы о своем здоровье. Покупатели хотят большей сбалансированности в своем питании, так что бренды типа Jenny Craig и Lean Cuisine уже вышли из моды.

Мороженое - еще одна область, в которой Nestle не очень преуспевает. В этой сфере корпорация лидировала в 2006 г., но с тех пор она сделала шаг назад. Unilever с брендами типа Magnum в этой области захватил лидирующие позиции, и за пределами Северной Америки Nestle тяжело дается борьба с конкурентами". Эта стратегия переключается с той, которую выбрала Unilever, решив избавиться от неэффективных брендов в Европе и США и сосредоточиться на быстро растущих брендах шампуней и дезодорантов. ([adindex.ru/Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

МИРОВОЙ РЫНОК: В СЕНТЯБРЕ 2013 ГОДА ЦЕНЫ НА ПРОДУКТЫ УПАЛИ ДО ТРЕХЛЕТНЕГО МИНИМУМА

Об этом сообщила Продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН. Главной причиной удешевления продуктов стало резкое снижение цен на зерно, в то время как стоимость молочных продуктов, мяса и сахара возросла. Продукты питания подорожали летом 2012 г. из-за засухи в США, однако перспектива роста запасов зерна до рекордных уровней изменила ситуацию в этом году.

Индекс ежемесячного изменения цены на корзину продуктов, который включает зерно, масличные культуры, молоко, мясо и сахар, составлял 199,1 пункта в сентябре, что на 1% меньше августа. Показатель снижался пять месяцев подряд и достиг минимума с сентября 2010 г. "Все еще есть место для снижения цен, но незначительного. Любое неблагоприятное событие может вновь подтолкнуть цены вверх", - заявил старший экономист организации Абдольреза Аббасиан. В то же время, организация прогнозирует сокращение объема производства зерна в сезоне 2013-2014 гг. к 2,489 млрд. т. Это на 3 млн. т меньше, чем прогнозировалось ранее, но на 8% больше, чем в прошлом году. Кроме того, из-за ожидания меньшего урожая в Южной Америке снижен прогноз мирового производства пшеницы - до 704,6 млн. т с 709,8 млн. т. ([tsn.ua/Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](http://tsn.ua/Пищепром%20и%20продукты%20питания%20Украины,%20СНГ,%20мира))

Анализ

МИРОВОЙ РЫНОК ОРГАНИЧЕСКОЙ ЕДЫ, 2013 ГОД

С 2002 г. рынок органической еды вырос на 170%, сообщает International Federation of Organic Agriculture Movements (IFOAM). В 2011 г. этот сегмент отрасли достиг \$63-миллиардного объема продаж по всему миру. Крупнейшая доля рынка принадлежит США, продажи в этой стране составили \$31,5 млрд.

По подсчетам IFOAM, мировой спрос растет в среднем на 19,5% ежегодно. Однако предложение сильно отстает, и большая часть производства приходится на развивающиеся страны. Большую часть риса жители США получают из Камбоджи с постоянным ростом объема импорта. В прошлом году было импортировано 80 т органического риса. Однако в начале этого года в страну прибыла новая партия массой в 114 т.

Органическая еда и напитки производятся на 37,2 млн. га в 162 странах. Всего по миру под земледелие и скотоводство отведена ничтожная доля площадей - 49 млрд. га. Филип Ван ден Босх, председатель правления Advancing Eco Agriculture, отметил: "Скорость продаж неуклонно растет, однако мы не можем увеличить производство. Создание органической еды имеет массу преимуществ как со стороны здоровья и экологии, так и с точки зрения экономики. Наша единственная задача - поймать момент".

Потенциальных производителей отпугивают краткосрочные проблемы, которые сейчас встают перед органическими фермерами. Основной такой проблемой сектора является нехватка сырья вроде зерна, сахара и корма для скота. Нехватка ресурсов выгодна для продуктовых предприятий, которые позиционируют себя как "местные" производители, а также для еды с маркой "натуральная". Начинающие фермеры жалуются на дороговизну органических лицензий на Западе и трудоемкость традиционных методов, из-за которых они вынуждены тратить больше денег на труд и менеджмент и повышать стоимость своих товаров. В то же время наука не может пока дать однозначный ответ на вопрос о пользе органической еды. Неуверенность возникает из-за состояния почвы, а не производственных методов.

Несмотря на это, фрукты и овощи пользуются самым большим спросом. По подсчетам Organic Trade Association, эти продукты занимают почти 40% спроса на органику. Второе место занимают молочные продукты. Их доля составляет чуть больше 11%. До кризиса продажи органической еды стабильно росли примерно на 21% в год. Несмотря на снижение спроса, доля органики на общем рынке продолжала расти и сейчас составляет примерно 5% от общего пищевого рынка. Непищевая органика в это время росла на 7% в год. В частности, продажи органической ткани растут на 16%, а косметики - на 7%. Исследовательский фонд органического хозяйства регистрирует повышенный интерес к этому товару в Германии и Японии и предсказывает ускоренный рост экспорта.

С точки зрения долгосрочной перспективы и стабильности органика - самый выгодный сектор сельского хозяйства, по версии Agropom Journal. Исследования журнала охватили 18 лет и показали, что даже без дополнительной наценки органические продукты все равно приносят больше денег, чем обычные. При этом производство несет гораздо меньше рисков при низкой окупаемости.

Между тем органический сектор также показывает растущий аппетит на квалифицированных работников. Сейчас около половины всех компаний в бизнесе находятся в активном поиске рабочей силы. Около 40% - в основном малых предприятий - стабильно удерживают своих сотрудников и не нуждаются в пополнении.

Иными словами, создание и реализация органического товара становится перспективной сферой карьеры и развития. На данный момент наибольший потенциал находится в таких направлениях, как почвоведение, агрохимия, "натуральная" дезинсекция, использование вторсырья. По оценке Бюро трудовой статистики США, большинство успешных фермеров ведут свое хозяйство самостоятельно и ни на кого не работают. Это связано с тем, что развитие науки позволяет добиваться большого урожая и высокого качества при минимальном ручном труде. Большая часть начинающих фермеров добиваются прибыли именно в органическом секторе в связи с ростом интереса к натуральным продуктам. Начинается это с простого огорода и постепенно разрастается до нескольких гектаров. Если местность непроходима для машин, то работа ведется вручную, и временно нанимаются рабочие.

Прежде чем человек задумается об открытии органического хозяйства, стоит учесть чужой опыт. Каждое такое предприятие тоже должно добиться своего места под солнцем. Одним из таких предприятий является ферма Westwind Gardens, которая работает уже 18 лет и добилась хороших результатов. Основатели фермы Филип и Элизабет Смит занимались органикой с того момента, как открыли ферму. Вначале для них это означало низкие расходы, так как большинство ресурсов были дешевы и находились неподалеку. Табун лошадей на соседнем ранчо бесплатно снабжал их удобрениями, а все продукты они продавали на субботнем сельском рынке. До открытия своей фермы Филип и Элизабет Смит изучали растениеводство, и Филип пошел набираться опыта. Он работал на нескольких фермах, в то время как Элизабет училась продавать пищевой товар.

"Прежде чем заниматься такими вещами, человеку нужно получить соответствующее образование", - предупреждает Элизабет. Она говорит так, потому что большинство желающих приезжают из города и не знают деревенской жизни в должном объеме. Хорошим началом может стать прохождение практики во время учебы в вузе. Но на деле не все так просто выходит. В начале этого десятилетия вузы в США и Великобритании столкнулись с проблемой переполненности ферм практикантами. Мно-

гие фермы заполняют все вакансии еще до начала посевного сезона. В результате многие студенты вынуждены выбирать другие направления и ждать своего шанса.

Дело в том, что в связи с растущим интересом общества к этим товарам все больше университетов начинают предлагать соответствующее образование. Уже многие университеты по всему миру пустили программы обучения будущих производителей органической еды. Это такие специалисты, как экологи, агроэкологи, почвоведы, био- и агроинженеры и другие.

Среди огромного количества вузов передовыми университетами можно назвать несколько. В Европе это голландский Университет Вагенинген, предлагающий магистерские курсы по органическим культурам и пищевому контролю, в Азии наиболее выделяются университеты Токио и Киото, а в США, чьи университеты имеют наибольшее влияние в отрасли, особо выделяются калифорнийский Университет Девис на западном побережье и Корнельский университет на востоке. Эти вузы совмещают несколько специальностей при обучении фермеров. В курс входят как занятия по ведению бизнеса, так и курсы сельского хозяйства и экологии. Указанные университеты предлагают студентам выбрать свое направление в отрасли и получить ожидаемый опыт. Это важно, так как производство органического молока, мяса или растений потребует особого набора навыков.

Чета Смитов поясняет, что заниматься фермой - это долгосрочная работа. "Чтобы выбиться, нужно время, - объясняет Элизабет Смит. - Прежде чем мы смогли сказать, что добились желаемых результатов, прошло около 12 лет". Филип Смит добавляет, что это занятие для тех, кто умеет ждать и любит смотреть, как появляются плоды его работы. Работа на ферме означает семидневную рабочую неделю. Во время сезона посадки весной рабочий день длится около 11 часов. "Нам было сложнее, когда мы занимались только пищевыми культурами, и мы бы однозначно прогорели, если бы продавали товар на фермерском рынке. Сейчас мы упрощаем производство и концентрируемся на своих клиентах и собственном обеденном столе", - добавляет Элизабет Смит.

Большую часть года на ферме Westwind Gardens работают шесть человек, а во время посадки приходится

нанимать еще дюжину. Большинство фермеров, посвятивших себя органике, сходятся на нескольких качествах успешного специалиста в своем деле. Основой успешного человека является крепкое здоровье, так как одно время приходится интенсивно работать на жаре и в плохую погоду, а в другое время сидеть и ждать, пока природа делает свое дело сама. На втором месте должны быть организационные навыки, присущие любому бизнесмену. Обязательным условием является приверженность органической культуре. Специалист обязан поддерживать не только себя и свою ферму, но и целую индустрию.

В последнее время люди и СМИ уделяют большое внимание еде и здоровью, поэтому требуется постоянная пропаганда. Крупные торговые сети вроде Wal-Mart, Kroger и Whole Foods Market признают органическую еду долгосрочным явлением, а не модой, и пока она захватывает свою долю рынка, ей нужна идейная поддержка. В связи с этим многим специалистам приходится постоянно учиться осваивать новые методы и проникать на новые рынки. В итоге повышается ценность людей с высшим образованием, которые способны использовать аналитическое мышление для того, чтобы реагировать на природные явления. Чтобы облегчить себе жизнь и остаться в рамках органического сертификата, многие фермеры используют машины. Механики на ферме встречаются не часто, но ценятся на вес золота.

Идея органической еды набирает все больше приверженцев и с каждым годом захватывает все больший объем рынка. Пока спрос опережает предложение, а значит, есть время присоединиться к этому глобальному явлению. Вместе с тем это не очередная попытка изменить мир и людей, а обратная реакция на генетическое вмешательство и пестициды, которые остаются в человеческом организме на долгие годы. Текущая тенденция ускоряется не только из-за прихотей моды или идей о здоровом образе жизни, но также из опасения за непредсказуемые результаты вторжения в естественный ход вещей. Единственное решение, которое остается доступно простому покупателю, это голосовать твердой валютой за ту идею питания, которую он считает правильной. ([Forbes.kz/Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](http://Forbes.kz/Пищепром_и_продукты_питания_Украины,_СНГ,_мира))

США: КРИЗИС ВЛАСТИ МОЖЕТ ПРИВЕСТИ К ОБРУШЕНИЮ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО РЫНКА СТРАНЫ

Главным ударом для отрасли может стать приостановка сбора и публикации статических обзоров по оценке урожая. Работа федерального правительства США была приостановлена 1 октября и останется заблокированной до тех пор, пока Конгресс не придет к соглашению по финансированию повседневной деятельности структур власти страны. Не праздным остается вопрос, как эти меры скажутся на сельскохозяйственной политике страны у себя дома и за рубежом.

Согласно подготовленным Министерством сельского хозяйства США (USDA) статистическим отчетам, результатом могут стать как трудности в работе трейдеров и производителей продуктов питания, так и общее нарушение информационного сопровождения торговых операций на крупнейшем рынке сельскохозяйственной продукции в мире. Главным ударом для отрасли может стать приостановка сбора и публикации статических обзоров по оценке урожая. От этих отчетов напрямую зависит работа рынков кукурузы, соевых бобов, пшеницы и хлопка, объемами в миллиарды долларов в год. - Если не будет октябрьского доклада по урожаю, это будет действительно большая проблема, - так сказал в интервью президент "AgResource Co" Дэн Бас (Dan Basse). (Агро Перспектива/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](http://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!**

УКРАИНА: ПАО "КОНЦЕРН ХЛИБПРОМ" К СВОЕМУ 10-ЛЕТИЮ МЕНЯЕТ КОРПОРАТИВНУЮ ИДЕНТИФИКАЦИЮ

Один из крупнейших производителей хлеба в стране ПАО "Концерн Хлебпром" изменил корпоративную идентификацию. Строгий стиль и простота формы отражают корпоративную сущность нового логотипа, а колористика и ассоциативный ряд привязаны к основным продуктам компании, которые производятся из зерновых культур.

"Хлебпром" уже давно опередил свою айдентику по динамике и прогрессивности, поэтому мы искали визуальное выражения его сути, - комментирует генеральный директор ПАО "Концерн Хлебпром" Владислав Аверченко. - За 10 лет заметно изменился и такой, казалось бы, консервативный хлебный рынок. Наша компания первой внедрила массовое производство полуфабрикатов, чем в свое время повлияла на изменение его структуры. К тому же ранее сосредоточенные в основном на наращивании мощностей, крупные производители теперь стали многогранными - для них важна и глобальная экономия исчерпаемых ресурсов, и участие в развитии территориальных организаций, и конкурентоспособность на мировом рынке.

Основательность формы в эмблеме созвучна с постоянством корпоративных ценностей. А также она символизирует уверенность в завтрашнем дне для ее работников - главного достояния компании". Корпоративный стиль для "Концерн Хлебпром" разработала студия графического дизайна "Бамбук". Работа над проектом продолжалась более полугода. Фокус-группы показали соответствие визуальной айдентики и сегодняшнего позиционирования компании. (Хлебпром/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

Анализ**РОССИЯ: МАРКЕТИНГ ТОРГОВЫХ КОМПАНИЙ ЮЖНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА, 2013 ГОД**

Маркетинговые расходы могут позволить себе далеко не все компании среднего бизнеса. На них решаются, прежде всего, амбициозные предприятия, нацеленные на освоение новых рынков и регионов. Самый богатый опыт - у торговых компаний. Среди компаний среднего бизнеса, работающих на Юге, больше 40% - 300 из 692 - так или иначе связаны с торговлей. Сфера деятельности - от бакалеи до торговли ГСМ, схемы тоже разнообразны. Это может быть официальный дистрибутор крупного поставщика, дистрибуторское звено в структуре самого производителя, или оптовик, специализирующийся на широком ассортименте товаров для розничных сетей. Так или иначе, торговое звено экономики региона не заметить нельзя.

В классическом определении понятие "маркетинг" включает целый комплекс мероприятий: исследования рынка и потребностей целевой аудитории, брэндинг, реклама в традиционных каналах и в интернете и другие виды деятельности. Для торговых компаний ключевой маркетинговой активностью становится работа с точками сбыта. Речь идет о стимулировании как потребительского спроса, так и самих продавцов, от которых зависит место товара на полке, аккуратность выкладки, интенсивность продвижения товара в работе с покупателем.

Работа успешных компаний с маркетинговыми бюджетами именно в торгово-дистрибуторской отрасли заслуживает отдельного внимания, поскольку они имеют дело с богатым ассортиментом рисков и угроз. В продвижении своих разнородных товаров, предназначенных для разных целевых аудиторий в разноформатных торговых точках (числом от нескольких сотен), они сталкиваются с таким количеством препятствий, какое иная компания не увидит, быть может, за весь жизненный цикл. Во-первых - и в-главных, - это плотная конкуренция: большая часть рассмотренных примеров - это компании, работающие в секторе FMCG, который отличается предельной теснотой на полках. Даже если речь идет не о продуктовой рознице, а о рынке автожидкостей или климатической техники, это все равно те сегменты, где список конкурентных товаров займет много страниц, а ажиотажного спроса на них не будет.

Во-вторых, трудность представляет работа непосредственно с точками сбыта: если это крупные сети, то нужно быть готовым к завышенным требованиям по поставкам и продвижению продукции и при этом к заниженным закупочным ценам на нее. В случае с неформатной розницей оптовикам и дистрибуторам приходится работать с внушительными базами клиентов, и для поддержки роста

оборотов необходимо уметь выбирать эффективные инструменты для продвижения продуктов в каждой из них. В-третьих, на оптовиков давят производители: вооружившись маркетинговыми исследованиями и брэнд-буками, они предъявляют строгие требования к представленности и качеству выкладки товаров, не говоря уже об оборотах продаж. В некоторых случаях существует такое жесткое ограничение, как закон: дистрибуторы алкоголя и табачных изделий сегодня крайне ограничены в каналах сбыта и продвижения.

Наконец, пятое ограничение - это бюджеты. Маркетинговые расходы традиционно считаются наименее обязательными, поскольку затраты они предполагают большие, а прямой финансовый эффект от них посчитать очень трудно. Имея дело с сотнями торговых точек и очень широкой аудиторией, необходимо тщательно выбирать целевое назначение рекламных денег, поскольку региональные компании весьма ограничены даже в средствах на развитие, а если уж дело касается региональных производителей, работающих на федеральном рынке, то они просто вынуждены считать каждый рубль. То, как планируют и расходуют деньги на продвижение в каналах сбыта компании из приведенных ниже примеров, вполне достойно войти в учебники по предмету.

Компании, занимающиеся оптовыми поставками товаров в розничные точки или мелкооптовым покупателям, можно разделить на две условные категории. Первая - "производители", которые имеют собственное производство и занимаются дистрибуцией разнородных товаров. Они могут быть владельцами нескольких торговых марок и представлять продукцию в разных ценовых категориях, но производство будет собственным. Таковы, к примеру, компании "Приосколье", занимающаяся производством и продажей продуктов из мяса птицы, "Царь-Продукт", специализирующаяся на мясных и колбасных изделиях (а с недавнего времени - и на кондитерских), фирма "Калория", поставляющая молочную продукцию. Вторая категория - классические "оптовики", имеющие широкий портфель брэндов однородной продукции: ООО "Радость", поставяющее бакалейные товары в розницу, компания "Стелс Юг", чья специализация - ГСМ и прочие автожидкости, "Мобайл Глобал", продающая оптом мелкую цифровую технику.

От того, к какой категории относится торговая компания, зависит способ формирования ее маркетингового бюджета и отчасти то, на что он расходуется. Особняком можно поставить компании, имеющие как производственное, так и оптовое направления в бизнесе - это, напри-

мер, ростовская Forte Technologie&Produktion GmbH и краснодарский дистрибутор алкогольных напитков "Лотос-Лэнд". Обе компании уже вышли за рамки среднего бизнеса, они развивались как торговцы, но пришли к производству, когда задумались о диверсификации. Производство - наиболее естественный способ снизить риски торговой отрасли, и важно понимать, что изменится в маркетинговой стратегии компании при работе по двум направлениям одновременно.

Маркетинговые бюджеты производственных компаний формируются исключительно из собственных средств, и производители самостоятельно выбирают каналы расходования этих денег. Как правило, эти компании стараются параллельно и проводить акции для конечных потребителей, и стимулировать оптовых закупщиков и владельцев розничных точек. Ольга Гердт, директор по маркетингу Forte Technologie & Produktion, поясняет, что выбор мероприятия зависит от цели, которой компания хочет достигнуть, будь то рост продаж, необходимый уровень выкладки товара на витринах, лояльность клиента, или узнаваемость марки.

"Мы регулярно проводим различные акции для продавцов и владельцев магазинов, - рассказывает Наталья Боева, генеральный директор ООО "Фирма "Калория". - За обеспечение роста продаж на 20% мы выплачиваем денежную премию. Проходят акции по представленности полного ассортимента, продаж определенных видов продукции с выплатой премий за выполнение показателей". Для работы с конечным потребителем "Калория" использует дегустации, устраивая "День открытых дверей" для потребителей и представителей медиасообщества. "Для них проводятся дегустации полного ассортимента продукции и экскурсии по предприятию. Это дает результат", - убеждена Боева.

Волгоградский завод "Царь-Продукт" тоже вкладывает в поддержание лояльности продавцов, придерживаясь мнения, что даже независимый продавец - это представитель компании. Салават Сабилов, генеральный директор компании "Царь-Продукт", рассказывает о спонсировании и поддержке представляющих ее предпринимателей - как дистрибуторов, так и конечной розницы. "Мы проводим совместные маркетинговые мероприятия при полной рекламной поддержке с нашей стороны. А для партнеров, которые доказали свою добросовестность и лояльность к нашей компании, предоставляем особые условия сотрудничества, совместное открытие магазинов и многое другое", - говорит Сабилов. Для продвижения новинок и увеличения продаж компания, по словам Салавата Сабирова, активно использует трейд-маркетинговые инструменты в рознице - снижение цены, акции "подарок за покупку": "Это хороший инструмент, который используется, с одной стороны, для поощрения наших покупателей, а с другой стороны, позволяет "занять полку" в магазине и дает возможность больше заработать и нам, и нашим партнерам".

Подобный инструментарий, при кажущейся элементарности, требует тщательной проработки перед пуском. Как уже было сказано, конкуренция в сегменте FMCG чрезвычайно напряженная, потому необходимы постоянный мониторинг рынка и качественные сведения о маркетинговой активности конкурента. Компании вряд ли захочется, чтобы в соседней торговой аллее супермаркета или небольшом магазине на той же улице проходила дегустация аналогичной продукции: ведь посетители могут отказаться пробовать оба продукта сразу. Кроме того, сама организация таких промо-акций - это хлопотный процесс, связанный с подбором хорошего промо-персонала (обладающего санкнижками и умеющего привлечь внимание посетителей), согласованиями проведения акций (компания платят за занимаемую площадь) и мерами по оценке реакции потребителей.

Чем шире география деятельности компании, тем разнообразнее способы стимулирования продавцов всех категорий. Компания Forte T&P GmbH имеет детально классифицированную клиентскую базу, в которой покупателями-юридические лица разделены по категориям, в зависимости от ежемесячного объема продаж. "В число маркетинговых мероприятий входят бонусные программы для продавцов торговых центров, акции для оптовых клиентов наших партнеров, совместные рекламные мероприятия, - рассказывает Ольга Гердт. - Летом, к примеру, мы провели успешную бонусную акцию среди клиентов неформальной розницы по сплит-системам. За закупку в установленный период определенной количественной градации продукции мы предоставляли подарки первым лицам компаний. Одним из главных призов была поездка на Канарские острова, куда в скором времени отправится наш партнер с супругой". В прошлом году Forte T&P GmbH начала вывод на рынок радиаторов и газовых нагревателей под собственной торговой маркой Halsen, значительно увеличив активность в работе с конечными потребителями. "Готовится большая программа работы с конечными потребителями в социальных сетях и на специализированных форумах. Мы улучшаем качество обслуживания по бесплатной "горячей линии" 8-800", - рассказала Гердт об этом направлении в маркетинге.

Но среди производителей есть и исключения: компания "Приосколье", например, принципиально не проводит стимулирующие акции для продавцов и владельцев торговых точек, сосредоточивая маркетинговые бюджеты только на работе с конечным потребителем. Андрей Филимонов, коммерческий директор ООО "Приосколье-Юг", комментирует, правда, что сегодня крайне высок уровень "рекламного шума", поэтому потребителя трудно заинтересовать через стандартные медиаканалы. "Пробиться через этот шум можно либо с помощью огромных рекламных бюджетов, что под силу только гигантам бизнеса, либо оригинальными btl-акциями (от англ. below-the-line, комплекс маркетинговых коммуникаций, отличающихся от прямой рекламы уровнем воздействия на потребителей и выбором средств воздействия на целевую аудиторию. - "Эксперт ЮГ"). Мы стараемся вкладывать во что-то необычное и интерактивное, - поясняет Филимонов. - Помимо регулярно проводимых дегустаций в торговых залах магазинов, организуем вручение оригинальных подарков за покупку. За последние два года "Приосколье-Юг" выступило спонсором более 15 крупных городских и локальных праздников. Недавно, 1 сентября, состоялся Фестиваль воздушных шаров, на котором дети пустили в небо 150 воздушных шаров со своими желаниями".

Компании-дистрибуторы, работающие с несколькими брендами, имеют гарантированный шанс для развития, если заключают "якорный" контракт с ключевым поставщиком. Для "Лотос-Лэнда" в свое время это был контракт с Martini Baccardi, для компании "Стелс Юг" - с ЛУКОЙЛ-Лом, для ООО "Радость" - с "Макфой" и "Бондюэлем". Это дает толчок к хорошей динамике: все перечисленные оптовики - компании-"газели", очень быстро выросшие из среднего бизнеса. Поставщики обучают персонал, привносят лучшие рекламные практики. В конце концов, они дают рекламные бюджеты. Коммерческий директор компании "Стелс Юг" Игорь Гурьянов отмечает, что от маркетинговой активности их ключевого поставщика, компании ЛУКОЙЛ, зависит общий бюджет компании на это направление деятельности. "К примеру, в этом году ЛУКОЙЛ проводит ряд акций для стимулирования как конечных потребителей, так и продавцов. Купив масло, покупатель получал код для участия в розыгрыше призов. А продавцы имели возможность получить некоторую сумму денег на телефон", - рассказал Гурьянов.

Но не стоит думать, что производители упрощают жизнь своим дистрибуторам. Прежде всего, эксклюзивные контракты и маркетинговые бюджеты подразумевают высокую степень ответственности. Та же "Стелс Юг" проводит совместно с ЛУКОЙЛом сложную программу импорто-замещения, целевая аудитория которой - крупные покупатели, автоколонны, заводы и так далее. Чтобы преодолеть недоверие к российской продукции, компания предлагает проводить тестирование, заливая в одну машину импортную продукцию, в другую - масло ЛУКОЙЛа, и после определенной пробега отправлять пробы масел на независимую экспертизу. Масло для эксперимента "Стелс Юг" предоставляет за свой счет, при этом поставщик берет на себя обязательство купить владельцу новый двигатель, если старый испортится в ходе эксплуатации.

Другая сложность состоит в том, что производители стремятся сокращать издержки, перекладывая часть маркетинговых расходов на дистрибуторов. Генеральный директор волгоградского ООО "Радость" Юлия Орлова отмечает, что еще два года назад затрат на маркетинг со стороны дистрибутора было гораздо меньше, и компенсировали эти затраты примерно на 80% производители. "На данный момент инициаторами проведения той или иной акции или промо-мероприятия выступаем в основном мы, дистрибуторские компании, а затраты по трейд-маркетинговым активностям в лучшем случае делим пополам с производителем, в худшем - оплачиваем сами", - констатирует Орлова. Это обеспечивает представленность и узнаваемость брендов в регионе, а также увеличение объемов продаж. Игорь Гурьянов говорит, что "Стелс Юг" и сама иницирует акции, стимулируя торговые точки интенсифицировать динамику продаж по определенным позициям и выделяя для этого собственные средства на призовой фонд. Если компания - нишевый игрок, к примеру, как ростовская "Мобайл Глобал", работающая с мелкооптовыми покупателями цифровой техники в регионах, то она вообще не может рассчитывать на маркетинговые бюджеты производителей. "Живые деньги получает федеральная розница, - поясняет руководитель отдела закупок компании Антон Селезнев. - Сами в маркетинг мы не вкладываем, поскольку при доходности в 2% это излишество. Если образуются нераспроданные запасы, то продаем товар в минус: это и есть наш маркетинговый бюджет. Наша задача - оборачивать деньги в короткие сроки, потому что если ты сегодня не продал телефон в минус 100 руб., то через месяц тебе придется продать его в минус 1 тыс. руб."

С другой стороны, на оптовых поставщиков продуктов FMCG оказывают давление федеральные сети, которые тоже требуют проводить стимулирующие потребителей акции. "Но даже если это дисконтные акции, такие, как "Товар дня", когда мы работаем в убыток, мы не уходим в глубокий минус, я просто не соглашаюсь на такие мероприятия. Как правило, проведение акций - это трехсторонние договоры: если мы участвуем в промо, то и производитель в нем участвует, и сеть тоже дает определенную скидку", - говорит Юлия Орлова. Для некоторых оптовиков требования сетей оказываются неподъемны: Игорь Гурьянов сказал, что "Стелс Юг" принципиально не заходит в продуктовые сети, имеющие полки с товарами для автомобилистов, поскольку их условия закупки и последующих отношений компания находит слишком жесткими.

А вот Ольга Гердт отмечает, что производители в их сегменте торговли открыто не делятся методиками эффективных программ, поскольку компания работает на высококонкурентном рынке: "Да и технология, которая в регионе эффективна у одного клиента, может не дать результат у другого. Однако при обсуждении с конкретным партнером выбора маркетингового инструмента он может поделиться опытом, который принес ему результат по

итогах мероприятия, проводимого с продуктом другого бренда. Мы обсуждаем с ним возможные бюджеты, которые зависят от уровня его продаж, и формат мероприятия в зависимости от цели, которой он хочет достичь, или его успешного опыта".

Далеко не все компании готовы делиться информацией о затратах на маркетинговые мероприятия: большинство только подчеркивают, что с каждым годом они растут. Ольга Гердт рассказала, что годовой маркетинговый бюджет компании в этом году составит около 100 млн. руб.: "С ростом бизнеса расходы на маркетинг за последние 2 года увеличились примерно в 3 раза. Растут бюджеты на бонусные программы, рекламную полиграфию, которой мы сопровождаем свою продуктовую линейку в ритейле партнеров, вводятся новые маркетинговые инструменты, направленные на продвижение бренд-портфеля компании в интернете и качественно улучшающие наши бизнес-процессы с партнерами, пущена программа, направленная на работу с конечными покупателями". У фирмы "Калория", поставяющей молочную продукцию в регионы ЮФО, Абхазию и Казахстан, за 7 месяцев 2013 г. затраты на маркетинговые мероприятия составили около 30 млн. руб. "Это составляет 3% от продаж, - говорит Наталья Боева. - С 2010 г. расходы выросли на 10%. В эти затраты входят содержание собственных торговых представителей и мерчендайзеров, транспорт, которым мы развозим продукцию по торговым точкам, и собственно маркетинговые мероприятия. Мы работаем в условиях жесткой конкуренции".

Компаниям, не имеющим больших амбиций, пойти на подобные затраты трудно: дело не только в их объеме, но и в том, что их эффективность с трудом поддается подсчету. Однако если производитель или дистрибутор идет по пути региональной экспансии и хочет интенсифицировать свой рост, то переступить этот психологический барьер ему все-таки придется. В конце концов, в маркетинге не все так уж плохо подсчитываемо. "Есть несколько типов маркетинговых мероприятий, - поясняет Салават Сабиров. - Это краткосрочные, как, например, скидочные акции, "подарок за покупку" и тому подобные. И долгосрочные: введение определенных видов поощрения дистрибуторов или торговых точек. Долгосрочные намного сложнее поддаются численной оценке, но при этом поддержка представителей регионов зачастую дает намного больший эффект в будущем по сравнению с любой скидочной акцией".

В случае с алкогольной продукцией компании вообще вынуждены работать в очень узких рамках закона, с каждым годом усиливающего давление на дистрибуторов. Генеральный директор компании "Лотос-Лэнд" Дмитрий Коваленко признает, что трейд-маркетинговых инструментов сегодня у компании не осталось вообще никаких. В торговых точках компания может использовать только то, что можно назвать коммерческими инвестициями: брендирование места продажи, приоритетную выкладку и снижение цен. "Сегодня ключевым каналом рекламы для нас стал сектор HORECA: там мы можем вывешивать баннеры и тому подобное, - поясняет Коваленко. - Часто какой-либо бренд выступает спонсором мероприятия, либо проводит дегустации с рассказом о напитке, презентацией бренд-амбассадора. В таких случаях подсчитать эффективность мероприятия трудно. Когда ты выкупаешь дополнительную полку для выкладки, то можешь смотреть за ситуацией с продажами каждой конкретной точки. Что касается брендинговых мероприятий, то эффект будет отложен во времени, и это гораздо сложнее перевести в цифры".

Рестораны и кафе - это вообще тот сегмент, без которого нельзя, но с которым трудно. Он очень ресурсозатратен, поскольку и мероприятия там обходятся дорого, и

времени у персонала такие проекты отнимают больше, чем брэндирование полок. "Мы участвовали в выводе на рынок макарон Grandi Pasta одного из наших ключевых поставщиков, компании "Макфа", - вспоминает Юлия Орлова. - Это был продолжительный проект, который шел четыре месяца и предусматривал целый ряд мероприятий: презентации, мастер-классы, дегустации в ресторанах и центральное событие - конкурс "Золотая вилка". К сожалению, эффект несколько не оправдал наши надежды, потому что не все рестораторы знали, что они участвуют в конкурсе. Производитель не проконтролировал ряд важных моментов, а нам ответственность не была передана. Эффект мог бы быть лучше".

Бывают случаи, когда компания готова пойти на прямые убытки: эффект будет отложен во времени настолько, что саму акцию невозможно напрямую связать с увеличением прибыли. Игорь Гурьянов рассказал, как "Стелс Юг" выводил на рынок линию масел "ЛУКОЙЛ" класса "люкс": "Торговые точки попросту отказывались брать эту продукцию, опасаясь, что они не смогут ее реализовать. Мы предложили продавцам следующую акцию: после каждой проданной 4-литровой канистры масла они получают 100 руб. на телефон. Это было сделано за наш счет, и акция не окупится ни за месяц, ни за квартал. Зато мы поставили продукт на полки". (Эксперт-Юг/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

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

РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ

УКРАИНА: ДОНЕЦКОЕ ООО "ТС "ОБЖОРА" НЕ ВЕРНЕТ ПРОМИНВЕСТБАНКУ \$70 МЛН.

Высший хозяйственный суд Украины оставил в силе решения предыдущих инстанций и запретил Проминвестбанку взыскать залоговое имущество ООО "ТС "Обжора" и ООО "Восход". На ООО "ТС "Обжора" зарегистрирована сеть продовольственных магазинов "Обжора", торговое оборудование и помещения, на ООО "Восход" - объекты коммерческой недвижимости. Об этом говорится в решении суда, текст которого размещен в Едином государственном реестре судебных решений. Суд руководствовался тем, что заемщики в судах других инстанций стараются признать договоры ипотеки недействительными. До вынесения окончательного решения взыскать имущество должника, по мнению суда, невозможно. Получить комментарий в сети "Обжора" не удалось - все специалисты компании на рабочем месте отсутствовали. В пресс-службе Проминвестбанка подтвердили, что сейчас идут судебные разбирательства, но что-либо уточнить отказались.

Сеть "Обжора", согласно ее официальному сайту, сейчас насчитывает 15 магазинов формата "супермаркет" и "магазин у дома" в Донецке, Мариуполе, Макеевке, Харцызске, Енакиево. Учредителем ООО "ТС "Обжора" является офшорная компания "Ламедон Глобал Корп." (Британские Виргинские о-ва), а ООО "Восход" - "Голдлиф Инвестмент Хаус Лимитед" (о. Мэн, Британские Виргинские о-ва). Оборот "Восхода" за 9 месяцев 2012 г. составил 46,5 млн. грн., а "Обжоры" - 413 млн. грн. Обе компании связывают с именем бизнесмена Вячеслава Соболева, который в 2008 г. являлся учредителем ООО "Восход". Соболев - зять Бориса Шпигеля, владельца крупнейшего фармдистрибутора России компании "Биотэк" и экс-первого заместителя комитета Совета Федерации по конституционному законодательству, правовым и судебным вопросам, развитию гражданского общества Российской Федерации.

В 2007 г. Проминвестбанк выдал 459 млн. грн. по четырем кредитным договорам ООО "ТС "Обжора" и ООО "Восход" под 17% годовых. Средства выделялись на развитие сети, а также на пополнение оборотных средств. После смены собственника банка и начала кризиса кредит был реструктуризирован, а процентная ставка снижена сначала до 13%, а затем до 6,5% годовых в гривне. Но с февраля 2013 г. ритейлер перестал платить по обязательствам, перед этим в конце 2012 г. в компаниях сменилось руководство. Директором "Обжоры" стал Артем Федорчук, а "Восхода" - Владимир Шпаковский, ранее не известные этой отрасли. В информационно-справочной системе "Банкротство" указано, что 29 июля было возбуждено дело о банкротстве ООО "Восход". В 2013 г. банк подал иск в суд с требованием взыскать залоги - недвижимое имущество, торговое оборудование на 500 млн. грн. В апреле 2013 г., согласно Единому государственному реестру судебных решений, "Обжора" и "Восход" подали иски в Хозяйственный суд Донецкой области с просьбой признать договоры ипотеки, которые ранее были заключены с Проминвестбанком, недействительными. Эти иски оспаривались банком в судах высших инстанций, но решения выносились в пользу заемщика. Сегодня задолженность ООО "Восход" перед банком, согласно судебным решениям, составляет 12 млн. грн., а "Обжоры" - около 561 млн. грн. (Укррудпром/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

УКРАИНА: FOZZY GROUP ОТКРОЕТ В КИЕВЕ ПЕРВЫЙ МАГАЗИН "СИЛЬПО" В ФОРМАТЕ ГИПЕРМАРКЕТ

Крупнейшая на рынке продуктового ритейла Украины группы компаний Fozzy Group (Киев) откроет в Киеве первый магазин "Сильпо" в формате гипермаркет, площадь которого составит 10,068 тыс. кв. м. Как сообщается в пресс-релизе консалтинговой компании UTG (Киев), выступающей эксклюзивным брокером торгово-развлекательного центра (ТРЦ) Влокбастер Mall, "Сильпо" будет расположен на первом уровне этого центра и станет первым "якорем" объекта.

Трехуровневый ТРЦ Влокбастер Mall общей площадью 113 тыс. кв. м (арендная - 66 тыс. кв. м) будет открыт в 2015 г. по пр. Московский. В ТРЦ запланировано открытие более 250 магазинов. В ТРЦ также планируется открытие крытого парка развлечений с американскими горками площадью 13,5 тыс. кв. м. Проектом предусмотрена парковка на 1,7 тыс. машиномест. Девелопером, архитектором и генподрядчиком проекта выступает компания "Мегалайн". Сеть супермаркетов "Сильпо" на 3 октября объединяла 244 торговых объекта в Украине.

Fozzy Group работает в Украине с 1997 г. На начало 2013 г. группа объединяла 417 торговых объектов: 237 "Сильпо", 7 Fozzy Cash&Carry и 173 "Фора". Их совокупный товароборот в прошлом году увеличился почти на 25% и составил более 26,3 млрд. грн. UTG создана в 2001 г., специализируется на комплексном сопровождении девелоперских проектов. За 12 лет работы при участии компании открыто более 100 объектов недвижимости. Среди них наиболее известны: ТРЦ Ocean Plaza, "Пирамида" и "Комод" (все - Киев), ТРК "Меганом" (Симферополь), ТРЦ "Донецк Сити" (Донецк), ТРЦ "Мост Сити Центр" (Днепропетровск), ТРЦ "Французский бульвар" (Харьков) и Global.UA (Житомир). (АПК-Информ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

УКРАИНА: В ЗАПОРОЖЬЕ ООО "ТОРГОВЫЙ ДОМ "АМСТОР" ОБНОВИЛОСЬ В РАМКАХ КОНЦЕПЦИИ "СУПЕРМАРКЕТ ВКУСА"

ООО "Торговый дом "Амстор", оператор торговой сети "Амстор" одноименной группы компаний (все - Донецк), входящий в "Смарт-холдинг" (Киев), открыл обновленный супермаркет в Запорожье 4 октября. В рамках концепции "Супермаркет вкуса" делается ставка на товары категории "фреш", которые занимают более 60% торговой площади и насчитывают около 20 тыс. позиций ассортимента.

"Изменения коснулись и дизайна магазина, была добавлена удобная навигация, чтобы покупатель тратил меньше времени на совершение покупок", - отметили в компании. "Амстор" готовит открытие новой торговой точки в торгово-развлекательном центре "Аврора" в Запорожье. ТД "Амстор" создан в 2003 г. Выступает оператором одноименной украинской торговой сети и является активом одной из крупнейших украинских финансово-промышленных групп (ФПГ) "Смарт-холдинг". Сеть "Амстор" на данный момент объединяет 29 магазинов формата супер- и гипермаркет (более 10 тыс. сотрудников) в 13 городах шести регионов Восточной, Центральной и Южной Украины. (АПК-Информ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

УКРАИНА: ОАО "ХК "ХЛЕБНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ" ПЛАНИРУЕТ РАСШИРИТЬ СОБСТВЕННУЮ РОЗНИЧНУЮ СЕТЬ

Крупный производитель хлебобулочных изделий холдинг "Хлебные инвестиции" (Киев) намерен увеличить количество собственных торговых точек на 33,3%, или на 100 до 400 до 2015 г. По словам представителя компании, также планируется увеличение парка автомобилей на 42,86%, или на 150 единиц до 500.

В состав холдинга "Хлебные инвестиции" входят предприятия "Царь хлеб" и "Хлеб", Луцкая макаронная фабрика, Бердичевский хлебозавод (Житомирская область), Черновицкий хлебокомбинат, Ивано-Франковский хлебокомбинат, "Первый столичный хлебозавод" (Киевская область). В 2012 г. "Хлебные инвестиции" увеличили производство хлебобулочных изделий на 4,2%, или на 4,145 тыс. т до 102,277 тыс. т. (TradeMaster.ua/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

УКРАИНА: ПОТРЕБИТЕЛИ НАЧИНАЮТ ПОКУПАТЬ ЯЙЦА, ОВОЩИ И МЯСО В ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНАХ

Ассортимент товаров на таких сайтах очень широкий. В Украине появилось несколько сайтов, где продают "натуральные и свежие продукты" Каждый горожанин, который хочет питаться натуральными продуктами, теперь сможет заказать продукты с огорода в интернете.

В Украине появилось сразу несколько сайтов, где продают "натуральные и свежие продукты с собственных ферм и дач". Ассортимент товаров на таких сайтах очень широкий: от овощей, домашних яиц, мяса, молока и самогонки до консервации - аджики, огурцов и грибов. "Люди сейчас все больше тянутся к природе. Все понимают, что продукты из супермаркета не натуральные и не полезные", - говорит работник одного из таких магазинов Максим. В таких магазинах десяток домашних яиц стоит 13-25 грн., свиной биток - от 70 до 100 грн. За домашнее масло просят 50-90 грн., банка аджики обойдется в среднем в 18 грн., а трехлитровая банка огурцов - 30 грн. "Вероятность того, что продукты, приобретенные в селе, экологически более чистые, - очень высокая. Но если говорить об овощах, то нужно узнавать, в какой почве они растут. Поэтому я бы советовал не пользоваться услугами посредников, а самим ездить на ферму закупать продукты", - говорит кандидат биологических наук Эдуард Кавун. (Сегодня/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

РОССИЯ: "ПЯТЕРОЧКА" ХОЧЕТ \$1 МЛРД. ОБОРОТА НА ФРАНШИЗЕ

X5 Retail Group 2 года тестировала схему обратного франчайзинга и теперь начинает ее активно внедрять, рассказал директор по развитию "Пятерочки" Игорь Плетнев. Сейчас у компании 41 магазин "Пятерочка", работающий по такой схеме, X5 планирует каждый год удваивать их количество, к концу 2014 г. будет примерно 100 магазинов, говорит И. Плетнев: "Мы думаем, что правильно ставить себе цель в пятилетней перспективе иметь оборот около \$1 млрд. по обороту франчайзингу. Мы считаем, что это вполне реально".

Сейчас вклад франчайзинговых магазинов в выручку X5 невелик. За II квартал компания получила от прямого франчайзинга (X5 дает партнеру бренд и товар по договору поставки и берет с него роялти) не более \$10 млн. при чистой выручке в \$4,22 млрд. К началу октября по такой модели работало 286 магазинов "Пятерочка". Обратный франчайзинг (X5 дает бренд, поставяет товар, забирает выручку, а партнеру платит агентскую комиссию) дал X5 около \$50 млн. Помимо уже упомянутой 41 "Пятерочки" по такой схеме работают 8 супермаркетов "Перекресток". Магазины, работающие по франчайзингу, до сих пор "были весьма маленькой частью бизнеса компании и вносили незначительный вклад в ее EBITDA", отмечает аналитик UBS Ульяна Ленвальская. Тем не менее, такие магазины более успешны по показателям выручки и покупательского потока, чем собственные магазины X5, и это одна из причин, почему компания решила активнее развивать их. "Это частные предприниматели, они вкладывают значительные для себя средства, более мотивированны. И, конечно, такой магазин дает в целом лучшие операционные показатели, чем те, где работают наемные работники, - объясняет И.Плетнев. - Чем больше будет франчайзинговых магазинов, тем выше будет качество сети". Чтобы сделать свою франшизу более привлекательной, в 2013 г. X5 "несколько повысила" агентскую комиссию: в Москве она составляет до 17,5% выручки, по России - 16-17,5%.

Почему не прямой, а именно обратный франчайзинг? X5 и ее основные конкуренты сейчас вообще не продают прямую франшизу, так как при такой схеме компания не контролирует работу магазинов, объясняет И. Плетнев. При обратном франчайзинге супервайзеры X5 контролируют партнерские магазины, компания консолидирует выручку - "по сути, это такие же магазины, как собственные". Модель обратного франчайзинга "Пятерочек" "очень рентабельна для X5, особенно в Москве, Санкт-Петербурге, на Урале", рассказывает И.Плетнев. Все серьезные конкуренты X5, включая "Магнит" и "Дикси", продолжают активный рост в формате дискаунтеров, делая ставку на Москву, при этом появляются и новые проекты, как в случае с "О'кей", напоминает аналитик Raiffeisenbank Наталья Колупаева. Год назад "О'кей", специализирующаяся на гипермаркетах, объявила, что до 2016 г. потратит около \$500 млн. на открытие до 100 магазинов меньшего формата, чтобы закрепиться на рынке столицы. Инициативы X5 можно трактовать как попытку не упустить часть привлекательных торговых площадок и удержать свою долю на рынке в условиях, когда сама компания будет отвлекать усилия на модернизацию имеющихся магазинов и повышение эффективности их работы, считает аналитик. (АПК-Информ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

РОССИЯ: ТРИ НОВЫХ РЫНКА НАЧНУТ СТРОИТЬ В МОСКВЕ ЧЕРЕЗ НЕСКОЛЬКО МЕСЯЦЕВ

Строительство трех агропродовольственных кластеров - аналогов парижского рынка свежих продуктов "Ранжис" - может начаться в Москве уже через несколько месяцев, сообщил "Москве 24" руководитель департамента торговли и услуг столицы Алексей Немерюк. Южный кластер построят рядом с Симферопольским шоссе, неподалеку от Щербинки, на участке в 220 га. Его товарооборот, по приблизительным оценкам, составит 2,6 млн. т свежей продукции, а пропускная способность - 8 тыс. машин в сутки. Помимо торговых, складских помещений и зоны со свежими продуктами, там построят бизнес-парк, парковки, кафе и рестораны.

Площадь северного кластера, который разместится в Молжанинове, составит 227 га. Потенциальный товарооборот рынка - 1,1 млн. т свежей продукции, пропускная способность - 4 тыс. машин в сутки. Самый компактный продовольственный рынок расположится на городских землях недалеко от аэропорта Внуково, в районе поселения Марушино на Боровском шоссе. Он займет участок площадью 30 га. В качестве арендаторов власти планируют привлечь предприятия Новгородской, Тамбовской, Калужской, Рязанской и Смоленской областей. Впервые о решении создать около Москвы крупные оптовые рынки с логистическими центрами власти сообщили весной 2012 г. Кластеры должны обеспечить фермерам вход на столичный рынок, сократить количество звеньев между производителем продовольствия и конечным потребителем и уменьшить издержки магазинов на 30-40%. (АПК-Информ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

РОССИЯ: СЕТЬ СУПЕРМАРКЕТОВ "АЗБУКА ВКУСА" ОТКРЫЛА ТРЕТИЙ СУПЕРМАРКЕТ СЕТИ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

Сеть супермаркетов "Азбука Вкуса" объявляет об открытии третьего супермаркета сети в Санкт-Петербурге. Об этом сообщает пресс-служба компании. Магазин начал работу в Кировском районе по адресу: Московский пр-т, 111 и стал 57-й торговой точкой сети. Инвестиции в открытие составили около \$4 млн. Торговая площадь - более 800 кв. м.

"Азбука Вкуса" занимает первый этаж здания, которое находится на "вечерней" стороне магистрали, соединяющей центр города с окраинами и выходящей на трассу в сторону Москвы. Магазин расположился в непосредственной близости от станции метро "Московские Ворота". Рядом с супермаркетом есть паркинг для автомобилей. Дизайн внутреннего пространства магазина выполнен в традиционном для "Азбуки Вкуса" стиле современного европейского супермаркета, сочетающем современность и лаконизм. Цветовая дифференциация различных зон помогает покупателям ориентироваться внутри торговой точки. Ассортимент составляет около 18 тыс. SKU. (АПК-Информ/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

Анализ

РОССИЯ: РЫНОК РИТЕЙЛА ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ, 2013 ГОД

Томская область занимает 16-е место в рейтинге доли торговых сетей в розничной торговле регионов России. Сетевая торговля в Томске составляет 27,2% от общего оборота розничной. Еще в прошлом году этот показатель составлял 20,5%.

Для сравнения, Новосибирская область заняла в рейтинге 12-е место. Доля сетей в данном регионе за год увеличилась на 5,1% и составила 29%. Первое место - у Санкт-Петербурга, где более 52% товарооборота приходится на долю розничных сетей. Все очевидно - чем больше доля розничных сетей в регионе, тем выше темпы роста розничной торговли. Это в конечном итоге способствует развитию экономики в целом. Таким образом, развитие розничной торговли благоприятно сказывается на жизни населения. Однако другая сторона медали не такая блестящая.

Губернатор Томской области Сергей Жвачкин на очередном заседании межведомственной комиссии по финансово-экономическому оздоровлению и выработке предложений о возможных антикризисных процедурах в организациях Томской области заявил руководителям торговых сетей следующее: "Налоговая отдача от оптовой и розничной торговли в Томской области почти в 8 раз ниже, чем, например, у наших соседей-омичей. Но почему тогда продукты не дешевле в 8 раз? У нас в 2 раза выше норматива обеспеченность населения торговыми площадями, соответственно, обязанность по содержанию коммунальной инфраструктуры тяжким бременем ложится на органы местного самоуправления. А где отдача? Мы с этим положением дел мириться не будем. Мы хотим, чтобы вы развивались, но за окном не 1990-е годы. Если вы самостоятельно не выйдете из тени, мы используем все правовые возможности, которыми обладаем".

Основу сектора торговли, который вызывает недовольство властей, составляют несколько торговых сетей - "Поляна", "Холидей Классик", "Мария-Ра", супермаркеты группы компаний "Лама", холдинга "КДВ-групп". В структуре валового регионального продукта Томской области доля оптовой и розничной торговли занимает 10%, и следу-

ет сразу после таких отраслей, как нефтегазовая и обрабатывающая промышленность, научно-образовательный комплекс. Налоговые доходы от торговли в консолидированном бюджете превышают 2,5 млрд. руб., а численность сотрудников - 76 тыс. человек (около 16% от всех занятых в экономике).

В то же время темпы роста налоговых отчислений торговых сетей регулярно снижаются. Например, доля убыточных организаций в 2012 г. увеличилась вдвое (до 15,5%), а по мнению экспертов, уровень "теневой" экономики в отрасли составляет более трети рынка. Это притом, что величина налоговой нагрузки на оптовую и розничную торговлю в Томской области - самая низкая в Сибирском Федеральном округе и в 3,7 раза ниже, чем в целом по России.

"Если проанализировать объявления о вакансиях в томской прессе, то средняя зарплата в торговых предприятиях - около 20 тыс. руб. А в налоговой отчетности она составляет в среднем 7,5 тыс. руб.", - констатирует Сергей Жвачкин. Выводы налицо - необходимо создавать новые и развивать существующие торговые сети для развития конкуренции, но при этом власть оставляет за собой право повышать налогооблагаемую базу, в том числе за счет вывода из теневого оборота активов бизнеса. Сегодня эта проблема вновь становится актуальной, и конкретно - для торговых сетей. Поэтому губернатор пообещал ритейлерам создать такие правила, при которых обманывать государство и своих собственных работников станет невыгодно.

Томск, надо заметить, - золотая жила для сетевиков. Создается ощущение, что сколько бы супермаркетов здесь ни открыли - все найдут своего покупателя. Всего федеральные и местные сетевые компании в 2012 г. открыли в Томске около 50 супермаркетов, а в 2013 г. планируется открытие 70 магазинов. Несмотря на серьезную конкуренцию федеральных торговых сетей ("Мария-Ра", "Холидей", "Поляна", "Быстроном") с местными ("Лама", "Радуга вкуса", "Ярче", "Мясной ряд"), магазины растут как

на дрожжах. Появление супермаркетов заставляет сворачивать бизнес мелких предпринимателей.

"Не знаю, зло это или добро, - говорит глава департамента потребительского рынка администрации Томской области Константин Чубенко. - С одной стороны, получаю современный магазин современного формата как минимум в райцентре, с весьма широким ассортиментом, с привлекательной ценой. Цены в сетевом магазине априори ниже, чем в магазине индивидуального предпринимателя. Но зачастую получаем отрицательный эффект в виде сокращения вариантов деятельности ИП".

Из-за роста сетей владельцы небольших торговых точек меняют формат - становятся специализированными магазинами по продаже узкого сегмента товаров, например, чая или кофе. Сами сетевики отмечают, что сейчас больше всех расширяется барнаульская сеть "Мария-Ра". Самое активное ее развитие пришлось на 2011-2012 гг., еще больше новых магазинов откроется в 2013 г. В Томской области действуют 44 магазина этой сети, из них 14 открылись в прошлом году, а в нынешнем откроются еще 35 магазинов. Алтайцы не стесняются и берут под крыло все подходящие площадки. Агрессивная политика себя оправдывает.

Также наращивает присутствие в Томске кемеровская сеть "Поляна". У нее в Томске 20 магазинов, из них 14 - в областном центре. Два новых супермаркета компания открыла в 2012 г., еще около трех планирует открыть в 2013 г. В свою очередь новосибирский "Быстроном" в прошлом году открыл крупный супермаркет в Томске. Количество магазинов сети в областном центре и ЗАТО Северск Томской области достигло 11 - все, кроме одного, - гипермаркеты. Другая новосибирская мультиформатная сеть - "Холидей" - владеет десятком крупных супермаркетов и двумя гипермаркетами в Томске.

Самый крупный из ритейлеров в Томске - группа компаний "Лама". У нее 6 гипермаркетов формата "Фуд-Сити" и 33 магазина формата супермаркетов "Лама" и универсамов "Абрикос". В 2012 г. был открыт очередной гипермаркет "Мармелайт" в Северске и 5 универсамов "Абрикос" в Томске, еще один откроется в конце марта. В 2014 г. намечается ввод самого крупного городского проекта - торгового центра "Изумрудный город". Площадь объекта составит 42 тыс. кв. м, из которых около 7 тыс. будет отдано под гипермаркет.

С 2008 г. в Томске работает сеть "Радуга вкуса", число магазинов уже достигло 14, 5 из них открылись в 2012 г. В этом году планируется открытие еще около десяти торговых точек. В свою очередь пищевой холдинг "КДВ групп" в 2012 г. начал развивать сеть магазинов шаговой доступности "Ярче". Для этого была закуплена недвижимость и земля в 25 точках города.

При этом все субъекты рынка готовы к появлению более крупных федеральных сетей. Сдавать позиции никто не желает, понимая, что Томск - город перспективный, здесь высокий уровень доходов. Но для того чтобы удержаться на рынке, приходится идти на различные ухищрения, как то: серая зарплата, схемы минимизации налогов. Это, собственно, и раздражает власть. При явном обилии супермаркетов на городской территории пополнять бюджет они не торопятся.

Сейчас обеспеченность Томска торговыми точками приблизилась к европейским значениям. "Минимальная обеспеченность - около 460 кв. м торговых площадей на 1 тыс. жителей, из них около 40% - продовольственная группа товаров, - говорит Константин Чубенко. - По Томску обеспеченность - около 900 кв. м, мы точно выше минимального норматива. Если сравнить с европейскими нормативами, где обеспеченность более 1 тыс. кв. м, то мы очень близки к европейскому показателю".

Впрочем, не только налоговая пассивность вносит перца в отношения торговых сетей и власти. Есть еще один немаловажный момент, который давно беспокоит местных чиновников. Это цена входа местных товаропроизводителей в торговые сети. Иными словами, условия многих сетей, выставляемые производителям, таковы, что могут считаться настоящим тормозом для развития конкурентных рыночных отношений в торговой деятельности. "Сегодня одни участники торговли имеют льготы, а права других ущемляются, - говорит депутат Томской областной Думы Иван Кляйн. - Речь, прежде всего, идет о взаимоотношениях торговых сетей с поставщиками продукции. Первые выставляют экономически неприемлемые условия, а вторые не могут их выполнить и теряют доступ в торговые сети. В результате страдают не только производители, но и потребители продукции".

Томские законодатели предлагают внести целый ряд дополнений в соответствующую нормативную базу, который будет регламентировать размер максимальных сроков расчета за поставленную продукцию (депутаты выступают за их уменьшение), ограничение размера штрафов, которые торговая сеть может наложить на поставщика, и размер платы за дополнительные услуги сети (реклама, продвижение товара и т. п.). Типовая форма договора между поставщиками и производственных товаров и торговыми сетями должна утверждаться правительством Российской Федерации.

"Практика, когда торговые сети диктуют выгодные только им условия, взимая с производителей бесконечные неустойки, складывается по всей России. Надо начинать с этим бороться через изменение законодательства", - подчеркнул Иван Кляйн.

Дума поддержала инициативу. Также документ одобрили администрация Томской области и управление Федеральной антимонопольной службы по Томской области. Но как события развернутся дальше, предсказать сложно.

Тем временем новосибирский ритейлер "Холидей Классик" приступил к строительству третьего гипермаркета в Томске, на этот раз на территории Центрального рынка. Вслед за появлением нового "Холидея" в октябре нынешнего года в Томске откроется гипермаркет "Лента". Учитывая критику в адрес коллег, гипермаркет готов предоставить 30% своих полок томским производителям. "Покупатели обязательно должны видеть в гипермаркете привычные для них товары - это одно из главных условий организации работы "Ленты", - сказал директор по закупкам компании Дмитрий Степанов. По его словам, компания заинтересована в том, чтобы к открытию магазина на его прилавках представить продукцию не менее 10-15 местных поставщиков. В дальнейшем на долю томских производителей будет приходиться не менее 30% продаж торгового центра. По мнению Константина Чубенко, приход серьезной торговой сети в Томскую область - знаковое событие и для жителей, и для производителей. Компания организует в Томске 300 новых рабочих мест. Общая площадь здания составит 12 тыс. кв. м, торговых залов - 7,5 тыс. кв. м. Рядом с гипермаркетом будет оборудована парковка на 475 машиномест. Все выглядит более чем красиво, но пока неизвестно, какой будет налоговая политика новичков.

Недовольство властей сложилось на фоне работы уже хорошо известных торговых сетей. Не попадут ли новые ритейлеры под общую гребенку - будет зависеть только от них. Стать субъектом "подпольной империи", конечно, намного проще, чем вести прозрачный легальный бизнес. Однако власть рано или поздно все равно поставит вопрос ребром. И тогда может оказаться, что выбора уже не будет. (Эксперт-Сибирь/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

Компании на рынке**СНГ: КАЗАХСТАНСКАЯ СЕТЬ АЗИАТСКОГО СТРИТ-ФУДА RED DRAGON ("КРАСНЫЙ ДРАКОН") ПРОДОЛЖАЕТ ЭКСПАНСИЮ В РОССИИ**

Казахстанская сеть азиатского стрит-фуда Red Dragon ("Красный дракон") продолжает экспансию в России. Увидеть в своем городе Red Dragon хотят бизнесмены из Ростова-на-Дону, где в сентябре планировалось открытие, Тюмени и Ставрополя. На сегодняшний день Red Dragon создала прецедент на казахстанском рынке HoReCa, поскольку является единственной казахстанской компанией в области питания, которая продает свои франшизы за рубежом.

Первую франшизу компания продала красноярским предпринимателям. Франчайзи открыл сеть Red Dragon в октябре 2012 г. и спустя почти год вышел на точку окупаемости. "Сеть с достоинством выдержала первый год работы, показав конкурентоспособность на улицах российского города, - говорит Константин Авершин, владелец сети Red Dragon. - И теперь партнеры планируют расширение семи точек". Точную цифру вложенных инвестиций не раскрывают. Но, по некоторым данным, она варьируется от \$100 тыс. и выше в зависимости от количества точек продаж. В эту сумму входит паушальный взнос, стоимость оборудования, рассчитанного на работу от семи фуд-кортков, семи забрендированных и полностью укомплектованных к работе вагончиков, комплект зимней и летней формы для продавцов, а также разработанное меню калькуляционные карты, доступ к бизнес-плану и всем секретам ведения бизнеса компании.

Стоит отметить, что год назад предложения о сотрудничестве в компанию поступили одновременно из Красноярска и Новосибирска. Но если с первыми у франчайзера сразу сложились деловые отношения, то с новосибирскими предпринимателями случился своего рода конфликт. По словам Авершина, предприниматели из Новосибирска не стали покупать франшизу, приняв решение адаптировать плагиат у себя в городе.

"Они посмотрели, как работает наша модель в Красноярске, позадавали уточняющие вопросы и пустили свою сеть под измененным названием. Но у них бизнес не пошел. И дело даже не в вагончиках, - рассказывает Константин Авершин, - а в организации делового процесса и вкусовых качествах, которые разрабатывались с учетом ошибок, допущенных "первопроходцами". Ведь мы продаем не просто франшизу, мы продаем секрет ведения данного бизнеса, технологии управления, схемы работы и много разной информации, которую собирали по крупицам". В итоге новосибирские предприниматели вернулись к правообладателям с предложением о покупке франшизы Red Dragon, но получили отказ.

Стоит отметить, что формат азиатского стрит-фуда оказался очень востребованным российским потреби-

лем. Как показал мониторинг рынка России, на рынке есть достойные игроки, предлагающие китайскую кухню, но, как показывает практика, Red Dragon является конкурентоспособным и востребованным брендом на этом рынке.

По словам Авершина, у азиатского стрит-фуда, представленного в РФ, отсутствует та особенность, которая имеется у Red Dragon. А особенность во вкусовые качества продукции Red Dragon внесла команда поваров-профессионалов, именно они дали этот уникальный микс дунганской, уйгурской и китайской кухни. А это как раз то, что пользуется спросом у потребителя.

Доказательством этому служит поступившее предложение о сотрудничестве из Москвы. Правда, с одним "но". По словам Константина Авершина, столичные предприниматели просят компанию поменять формат со стрит-фуда на фуд-корт. И компания готова пойти на переформатирование, поскольку именно это направление сейчас активно развивается в Алматы.

По оценкам генерального директора сети Red Dragon, ориентировочная стоимость фуд-корта "под ключ" составляет около \$70 тыс., тогда как сеть с семью точками стрит-фуда обойдется франчайзи в \$100 тыс. Предполагаемый срок окупаемости фуд-корта - один год.

Для того чтобы достойно представлять казахстанскую торговую марку в таком мегаполисе, как Москва, требуются дополнительные инвестиции, поэтому, прежде чем "покорять" Москву, компании потребуется обкатать эту модель в алматинских торговых центрах. "Поскольку направление фуд-кортков сейчас очень перспективно, - поясняет Авершин, - и в ближайшем будущем Red Dragon выйдет в торговые центры с обновленным меню".

Константин Авершин считает, что у Red Dragon есть все предпосылки для того, чтобы стать крупнейшим игроком в этом сегменте рынка и достойно представлять Казахстан на должном уровне. Потому что главным преимуществом "Красного дракона" является то, что блюда приготовлены без добавления химикатов и консервантов.

В ближайших планах у Red Dragon - участие в октябре в крупнейшей выставке франчайзинга BuyBrandExpo-2013, которая входит в топ-5 мировых событий в сфере франчайзинга

Для более активного развития и уверенного роста необходимо мощное финансовое подспорье. Предложения банков с сильно завышенными процентами не совсем то, что нужно компании Red Dragon, поэтому компания развивается за счет собственных средств, несколько замедленными темпами. ([forbes.kz/Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](http://forbes.kz/Пищепром_и_продукты_питания_Украины,_СНГ,_мира))

Компании на рынке**КАЗАХСТАН: СЕТЬ AV RESTAURANTS НА РЫНКЕ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ**

"Я вряд ли буду заниматься заведениями быстрого питания, как и "мишленовскими" ресторанами, - рассказывает управляющий директор крупнейшей ресторанной сети в Казахстане AV Restaurants Аскар Байтасов. - Несколько лет назад мы пускали новые проекты интуитивно, но сейчас открываем только те, которые будут популярны на 100%, - в нашем портфеле сегодня 13 концепций, и это далеко не предел".

Мы беседем в новом ресторане сети AV Restaurants - "Гости", под ненавязчивый бой стареньких настенных часов. Помещение, в котором проходит интервью, похоже на гостиную дворянского дома: на многочисленных полках

стоят книги, а на соседнем столе гордо возвышается самовар со связкой баранок. Комната залита светом, и Аскар Байтасов рассказывает, как ему и его семье удалось построить самую известную в Казахстане сеть общественного питания.

Аскар Байтасов родился в 1984 г. в поселке Междуреченск Алма-Атинской области. Когда он пошел в пятый класс, его семья переехала в Алматы. Спустя год Аскар Байтасов поступил в Турецкий лицей, пройдя конкурс более 30 человек на место. "Для меня это было большим достижением, потому что вместе со мной поступить рас-

считывали 1000 человек, притом что было всего 30 мест", - вспоминает Байтасов.

В 2002 г. Аскар Байтасов окончил лицей, и родители отправили его в Москву, где он поступил в Государственный университет управления на специальность "маркетинг". Родители - отец Булат Байтасов и мама Айман Байтасова - остались в Алматы, где занялись недвижимостью.

Университет управления был тогда очень популярен среди абитуриентов, и так получилось, что за всю историю факультета там не училось ни одного казаха. Аскар Байтасов и его сосед по комнате Утеш стали первыми казахами, поступившими на популярный факультет этого университета. "У меня был голландский факультет - три года я должен был отучиться в Москве и два года в Голландии. Так что у меня сейчас два диплома - "Маркетинг" и "Международный маркетинг", - рассказывает Аскар Байтасов. - С соседом мне тоже повезло, интересный человек попался: он занимался боксом, а после тренировки принимал душ, надевал шляпу и играл на пианино. Ирония судьбы в том, что я сейчас собираюсь идти на бокс и на пианино".

На втором курсе университета Аскар Байтасов приехал в Алматы погостить на каникулах. К тому времени его отец уже открыл первый пивной ресторан "Бочонок". Это было новое направление для родителей, которые серьезно занимались недвижимостью, а заведение открыли скорее для себя и своих друзей.

Площадь ресторана была очень маленькой для подобных заведений - всего 250 "квадратов". Несмотря на это, первый "Бочонок" пользовался популярностью. "В качестве практики я работал там барменом и учился всему. Еще тогда я сказал родителям, что следует открыть сеть ресторанов, поскольку это очень перспективно. За год до окончания моей учебы отец открыл второй ресторан. В общем, до сих пор рестораны - наш семейный бизнес, управлением занимаюсь я, но вся семья в деле", - пояснил Аскар Байтасов.

В 2007 г. Аскар уехал в Кельн на собеседование в McKinsey & Company (международная компания, предоставляющая услуги в области управленческого консалтинга), которое вот-вот должно было закончиться. В какой-то момент ему позвонил отец и предложил заняться ресторанным бизнесом. Аскар Байтасов принял это предложение и уехал назад в Алматы, где начал работать директором по маркетингу двух ресторанов "Бочонок". В этом же году создается управляющая компания.

Спустя год число "Бочонок" было увеличено до четырех, и на ближайшие годы команда Аскара Байтасова планировала открывать только такие рестораны под одной маркой, чтобы до конца понять формат заведения и правильно выстроить работу всех заведений. "Не думаю, что четыре ресторана - это уже сеть, это скорее семейный бизнес. Сеть - это когда отлажены бизнес-процессы, когда есть стандарты и когда менеджмент работает правильно", - делится опытом Байтасов.

Однако выходить в соседние форматы пришлось форсированными темпами - ситуация заставила. В то время новые точки AB Restaurants открывала в собственных помещениях, которые принадлежали семье Байтасовых. "У нас оказалось помещение между двумя ресторанами "Бочонок", и мы решили попробовать новый формат, открыв там ресторан Fresh. Это был фруктовый бар, ориентированный на здоровое питание, - делится первым неудачным опытом Аскар Байтасов. - Сейчас я понимаю, что в тот момент подобный формат заведения не был актуальным, к тому же мы подобрали неудачное место. Спустя год мы закрыли Fresh и переделали его в ночной клуб "Крыша", который был гораздо успешнее предшественника".

Когда фруктовый бар переделывали в ночной клуб, Аскар Байтасов понял, что для дальнейшего развития сети сил может не хватить: нельзя для каждого нового заведения покупать помещение, выгоднее его брать в аренду. Западная практика подсказывала, что даже гиганты общепита берут помещения в аренду с возможностью последующего выкупа. С этого момента компания не купила ни одного помещения.

"Кроме того, мы поняли, что рынок не позволит нам работать с одной концепцией, да и мне самому были интересны новые форматы, так что мы стали пускать много новых концепций, - рассказывает Аскар Байтасов. - Например, когда мы искали в центре Алматы помещение под "Бочонок", мы обнаружили интересную маленькую площадь в 115 кв. м, где открыли "Кофеманию".

Осваивая новые форматы, Аскар Байтасов и его команда подходили к процессу интуитивно, без глубокой оценки рисков. Общие инвестиции в ресторан площадью до 500 кв. м составляли около \$300 тыс. Сегодня процесс пуска нового проекта стандартизирован: в штате AB Restaurants есть проектировщики, дизайнеры, с сетью работают "железные" поставщики. Другими словами, руководство компании знает, что и когда должно открываться и как это должно работать. Разумеется, затраты на открытие одного заведения выросли, сегодня они составляют примерно \$600 тыс. Возврат инвестиций в новые проекты весьма интенсивный и варьируется от года до двух лет.

"Стоит отметить, что сегодня все новые проекты сети открываются на собственные средства, и у меня нет никаких отношений с банками в плане привлечения новых инвестиций", - уточнил Аскар Байтасов.

Поменяв подход к организации бизнеса AB Restaurants, Аскар Байтасов обозначил для себя новый горизонт общения с клиентами. Ему пришло понимание, что он хочет не просто зарабатывать деньги, а развивать ресторанный культуру в стране, оказывать влияние на посетителей через атмосферу заведений сети AB Restaurants. "Для нас очень важны оформление ресторана, работа с персоналом, отношение к гостям. Скажем, в семейных ресторанах Del Para немного завышенные цены на алкоголь, чтобы люди не пили много, потому что это семейный ресторан, - рассказывает о маленьких хитростях Аскар Байтасов. - Я бывал в заведениях, атмосфера которых пропитана агрессией, и мне хотелось бы верить, что в наших ресторанах даже агрессивный человек не может себе позволить вести себя неуважительно по отношению к окружающим".

Сейчас AB Restaurants поменял подход к формированию новых заведений - в сети появляются проекты, которые на 100% будут иметь успех, для этого проводится колоссальная работа. Помимо того что эти проекты "обречены" на успех, они еще становятся некими проводниками, драйверами роста казахстанского рынка общепита, задают общий тон.

По мнению Аскара Байтасова, в Казахстане общественному питанию есть куда расти, постепенно замещая старые форматы. Скажем, до сих пор в мегаполисах на должном уровне не представлена иранская, ливанская, марокканская, испанская, мексиканская кухня. В целом годовой объем рынка общепита Казахстана Аскар Байтасов оценивает на уровне \$1,3 млрд., с перспективой роста на ближайшие пять лет до \$2,3 млрд.

Изменения на казахстанском рынке общественного питания уже происходят. "Процесс идет за счет изменения структуры бизнеса. Сейчас большую нишу занимает тойхана, особенно в регионах, - прогнозирует Байтасов. - Их очень много, и наши люди тратят там огромные деньги. В Казахстане принято непременно проводить какие-то большие события в ресторане - свадьба, юбилей, таковы

традиции. Я предполагаю, что со временем это изменится, ведь идет смена поколений, люди учатся обедать, ужинать вне дома, и кафе, рестораны становятся чуть ли не ежедневным событием в жизни современного человека".

По его мнению, чтобы бизнесу успевать за меняющимся спросом, необходимо постоянно учиться. Открывать новые заведения, которые будут востребованы. "Например, сейчас мы строим ресторан восточной кухни в формате кафе с современным интерьером, выполненным с нотками Востока", - говорит о планах Байтасов.

Но и этого для него мало. Новые идеи Аскар Байтасов находит в путешествиях - старается минимум два раза в месяц куда-то летать. Любимым регионом остается Европа, особенно нравится Лондон с его динамичным рынком общественного питания. Здесь, по его мнению, представлено больше всего интересных, разнообразных ресторанных концепций - от традиционных до ультрасовременных. "У лондонцев совершенно другая культура питания - мало кто готовит сам, все едят вне дома. Причем ресторанный рынок Лондона настолько насыщен, что позволяет открывать какие-то совершенно эксклюзивные форматы, - рассказывает о наблюдениях Аскар Байтасов. - Сейчас у них ультрапопулярны заведения общепита, которые предлагают, например, только четыре разновидности бургеров и больше ничего".

Весной этого года Аскар Байтасов был удостоен титула "Предприниматель года-2012 в Казахстане" по версии компании Ernst & Young. В июне 2013 г. Аскар Байтасов представлял Казахстан на международном этапе конкурса в Монако. Сегодня конкурс "предприниматель года" проводится более чем в 140 странах, на долю которых в совокупности приходится свыше 90% мирового ВВП.

Аскар Байтасов пока не бросается в крайности, осваивая "средний" рынок. Масс-маркет ему не интересен, он не будет пока открывать заведения быстрого обслуживания в формате фаст-фуда. В то же время ему не интересны рестораны высшей ценовой категории, как, например, знаменитые звездные "мишленовские". "Недавно я побывал в Шампани, где заехал в "мишленовский" ресторан. Сервис невиданный - синхронное обслуживание, большие тарелки, маленькие порции. Ресторан, конечно, прекрасный, но еда мне показалась пресноватой. Да и сама атмосфера какая-то напряженная, когда ты сидишь, а вокруг тебя 10 человек носятся. Я этого не понимаю. Может быть, пока не дорос до этого. Я ценю такие вещи, как легкость, открытость и простая атмосфера", - рассказывает Аскар Байтасов.

Хотя он считает, что казахстанским рестораторам есть чему поучиться у иностранцев в плане подготовки кадров. Ведь после развала Союза в Казахстане да и в других постсоветских странах не осталось специальных учебных заведений, разве что ПТУ. "У нас мало профессионалов в этой области. Мы хотим для себя открыть учебный центр, где будут преподавать теоретические вещи. Самая важная задача - создание корпоративного университета, где на каждом этапе сотрудник будет понимать, кем он при-

ходит и кем он может стать через несколько лет", - рассуждает Байтасов.

Он считает, что корпоративный университет не должен быть учебным заведением, а системой глубокого погружения в практику с пошаговой инструкцией для каждого сотрудника. Это своеобразные школы, когда опытный сотрудник учит молодого и передает ему свой опыт.

К сожалению, большинство тех, кто сейчас приходит работать в ресторан или кафе, считают, что они устраиваются на временную работу. Как следствие, нет желания расти выше, и отсюда соответствующий сервис. В свою очередь гости заведений так же относятся к официантам. "Вот и получается порочный круг, который мы сейчас разрываем. Мы компания людей. У нас сейчас работают более 1,2 тыс. человек. И за каждый процесс, происходящий в наших ресторанах, отвечает какой-то человек. Поэтому мы сейчас проводим большую работу, чтобы наладить систему мотивации и поддерживать корпоративную культуру на должном уровне", - говорит Аскар.

Иностранный опыт в AB Restaurants экспортируют из-за рубежа - четыре года назад компания стала активно завозить топ-менеджеров-экспатов. Они для компании скорее как идеологи кухни, но с ними рядом всегда работают местные кадры.

Сегодня AB Restaurants является самой крупной ресторанный компанией в Казахстане. В группу входят более 30 заведений в различных ценовых сегментах и форматах. Средний чек в Del Para составляет около 3 тыс. тенге на человека, от 2 тыс. в кофейнях и около 8 тыс. в премиальном пивном ресторане "Августин".

Наверняка бурно развивающимся бизнесом интересовались потенциальные покупатели, Аскар Байтасов в подробности не вдавался, но отметил, что варианты продажи сети не рассматривались и пока обсуждаться не будут. Наоборот, в настоящее время компания анализирует вариант экспансии в Россию, Европу и Азию в ближайшем будущем.

"Мы начали строиться в России - открываем ресторан восточной кухни в Омске. В России, кроме Москвы и Питера, есть несколько городов, которые очень активно развиваются в плане ресторанного бизнеса. В первую очередь это Новосибирск, - рассказывает о новых проектах Аскар Байтасов. - Кроме того, ищем помещение в Китае, чтобы открыть ресторан европейской кухни. Хотелось бы открыть ресторанчик восточной кухни в Париже, к следующему году я надеюсь уже найти под него помещение. По нашим расчетам, коэффициент затрат на строительство и открытие ресторана в Париже составит 1:7 к аналогичным затратам в Алматы".

Сегодня компания присутствует в Алматы, Астане, Актобе, Шымкенте, в ближайших планах Атырау. Осенью в Алматы должны открыться три ресторана с японской, азиатской и восточной кухней. К следующему году в планах AB Restaurants довести сеть ресторанов до 40 заведений. Объемы инвестиций Аскар Байтасов уточнять не стал, хотя при названных объемах они могли бы составить около \$12 млн. за полтора года. (forbes.kz/Пищепром и [продукты питания Украины, СНГ, мира](http://forbes.kz/продукты питания Украины, СНГ, мира))

Компании на рынке

РОССИЯ: КОМПАНИЯ «ДОДО ПИЦЦА» НА РЫНКЕ БЫСТРОГО ПИТАНИЯ

Что нужно, чтобы выйти на рынок? Не изобретать велосипед. Начните с чего-то знакомого. Найдите, как можно улучшить существующие товары или услуги. Тем более если вы вкладываете последние деньги. Такой способ организации производства использовали Мак и Дик Макдоналды. А еще раньше - Генри Форд. Речь идет о конвейере. Форд в свое время заметил: "Если 12 тыс. рабочих сэберегут каждый ежедневно по 10 шагов, то получится экономия пространства и силы в 50 миль". В 1913 г. он воплотил в жизнь два принципа: избавить рабочего от необходимости делать хотя бы один шаг и не допускать, чтобы тот наклонялся.

Спустя 100 лет ничего лучшего не изобрели - только добавили новые технологии, что дополнительно сократило и издержки, и шансы человека на ошибку. Технологию создания массового продукта основатель компании "Додо пицца" Федор Овчинников, предприниматель из Сыктывкара, применил к приготовлению пиццы и разработал на ее основе мо-

дель, которую легко тиражировать. Каждый участник цепочки производства отвечает только за одно действие. Тот, кто раскатывает тесто, не наполняет его топингами, тот, кто ставит тесто в духовку, не достает его из холодильника. Действия доводятся до автоматизма, прогрессирует скорость исполнения. Каждый шаг фиксируется в общей системе, которая раздает сотрудникам персональные поощрения: восторженные аплодисменты или возгласы разочарования. Игровой элемент дает работникам ощущение потока - видеть цели и работать лучше. Облачная система понимает стадию готовности, фиксирует заказы, накапливает статистику, прогнозирует. Программа позволяет Федору Овчинникову даже в пиковые часы спроса (например, в обед, когда пиццу заказывают из офисов, или в дождливые выходные, когда люди не прочь засесть с пиццей перед телевизором) работать без увеличения мощностей. "Узкое горлышко в производстве пиццы - это не печка. А линия, где производится пицца. Это вопрос организации труда", - объясняет решение задачи Овчинников.

За год до открытия "Додо пицца" в активе у Федора Овчинникова был опыт неудач и ошибок и 400 тыс. руб., оставшихся после выхода из первого бизнес-проекта. С несколькими партнерами он занимался продажей книг. "Книга за книгой" прекратила существование во время кризиса. В тяжелые времена в Ирландии пошла на подъем продажа виски, которая была в упадке около 100 лет. Но с умными книжками в России случилось ровно обратное. "Мы набрали много кредитов, тратили на развитие. Потом случился кризис. Продажи резко упали. И когда бизнес оказался в тупике, учредители начали ссориться. Я продал свою долю и вышел из проекта", - вспоминает Федор Овчинников. Впрочем, ошибки - это не так уж и мало: усвоив урок, человек не повторит оплошности в самый неподходящий момент либо же будет знать, как их исправить. Кстати, свой неудачный опыт Федор Овчинников зафиксировал в книге "И ботаники делают бизнес" - так что, несмотря на провал, он уже был довольно известной среди молодых предпринимателей фигурой.

Помимо такого полезного багажа было желание двигаться вперед и нежелание работать наемным сотрудником. "Я искал бизнес, который можно масштабировать. При этом хотел прийти на рынок, который уже создан. Не хочу изобретать велосипед. Просто хотел сделать лучше уже существующее и востребованное", - говорит Овчинников. Под такое определение подходил фаст-фуд. Маржа высокая, а рынок - за пределами Москвы и Санкт-Петербурга - свободен. А ведь дешевая и быстрая еда всегда востребована. Кстати, сегмент фаст-фуда из тех, что не заметили кризис.

Впрочем, кроме перспективных бизнес-горизонтов о сфере питания будущий продавец пиццы ничего не знал: "Я даже готовить толком не умел. Поехал в Питер. Год работал официантом в разных заведениях. В том числе в "Папа Джонс" и "Сбарро". Увидел все изнутри. Читал, смотрел. Впитывал всю информацию. Это было приключение. Кстати, когда я посмотрел, как на кухнях еда готовится, теперь страшно есть в ресторанах", - говорит предприниматель. Тогда же он натолкнулся на сайт американских домохозяек. Женщины пытались скопировать рецепт пиццы "Папа Джонс". Экспериментировали, делились друг с другом опытом.

В северной столице Овчинников понял: во-первых, он тоже будет готовить пиццу. А во-вторых, главное в этом деле нюансы, технологии и скорость приготовления продукта. "Тесто - самое главное в пицце. Оно влияет на начинку. Чтобы пицца была идеальная, мы должны выставить тесто из холодильника за полчаса до приготовления. Оно должно выреть при комнатной температуре. За счет этого меньше времени нужно в духовке. Ведь передержишь - ингредиенты растекутся. Это не то что бургеры производить - за 5 минут собирается конструктор. А пицца - это целый процесс. К тому же она рассчитана на несколько человек. Приготовление с опережением приведет к тому, что будет продаваться несвежий продукт", - с горящими глазами рассказывает предприниматель. Значит, нужна автоматизация и четкое отслеживание каждого шага.

Третьим был вопрос формата. Для пуска сети ресторанов, пусть даже простых - быстрого питания, требуются довольно большие деньги. Однако в кредиты залезать не хотелось. Так решили остановиться на доставке. Если, как говорят, в торговле есть три принципа: место, место и место, то в сегменте delivery - помещение, оно может быть где угодно, людской трафик не имеет значения. Впрочем, привлечь средства все равно пришлось - было вложено 400 тыс. руб. собственных средств и 1,1 млн. руб. дал партнер. Деньги пошли на оборудование: тестомес, печь, холодильники. Отложили резерв на зарплаты - на полтора месяца.

И вот в апреле 2011 г. Федор Овчинников уже стоял в родном Сыктывкаре, в подвале на 60 кв. м, где готово было завертеться производство. "Мы сразу поставили себя в строгие рамки, пообещав клиенту - через 60 мин. с момента звонка - пицца у вас. Или - все равно у вас, но бесплатно. Честно пообещали - без всяких звездочек и мелкого шрифта внизу" - вспоминает Федор Овчинников. "Да, отдали много. Но потом приновились. Если мы отдали пиццу бесплатно, это сигнал, что где-то в системе сбой. К тому же это не было тратой денег. Это была своего рода инвестиция. О нас пошли разговоры. Рос спрос, мы увеличивали производство. И так - step by step".

Еще одной строгой рамкой - отразившей путь к отступлению - стал допуск клиентов в святая святых - на производство. С помощью веб-камер каждый может взглянуть - как готовят его пиццу.

В бизнес-плане было написано: через год пиццерия будет приносить на доставке 700 тыс. руб. в месяц. Кроме самого Овчинникова, в такие цифры не верил никто. Даже партнер, вложивший деньги. Действительно, откуда в Сыктывкаре, с населением в 240 тыс. человек, взять такое количество любителей овощей и мяса на тесте?

Операционную прибыль бухгалтерия показала уже в июне. "Если эффективность магазина зависит от сети, то эффективность кафе - от сервиса. Мы устраняли недочеты. Мы выполняли обещания, держали гарантии качества, не хитрили", - вспоминает предприниматель. Все риски этого бизнеса - в инфраструктуре. Поставщики сидят в Москве. И с доставкой в регионы бывают проблемы. И с тем, чтобы успеть за спросом. Если доставка - проблема всей страны, то вторая проблема решается с помощью технологий. Через 4 месяца средняя выручка уже составляла более 30 тыс. руб. в день. А в октябре продажи перевалили за 1 млн. Инвестиции вернулись через 9 месяцев. Спустя год рентабельность достигла 25% и установилась на этой отметке. Сейчас у компании две собственные точки в Сыктывкаре, третья открывается в октябре.

С развитием бизнеса Федор Овчинников не спешит - главное, в угоду скорости не потерять качество продукта. Соединив фаст-фуд с IT и с разработанной корпоративной культурой, он создал готовую модель, которую и продает. Требование к партнерам - не более 30% заемного капитала и клятва делать продукт хорошо. Покупка франшизы стоит 350 тыс. руб. Далее отчисления: 3,5% с оборота в первый год и 5% - со второго года. При этом нет ограничений, будет ли это только доставка или полноценная стационарная точка. Выход в мегаполисы и на зарубежные рынки в планах есть, но не на ближайшее время. Но к 2020 г. Овчинников ставит амбициозный план - сеть должна насчитывать ровно 1000 точек.

В собственных двух точках компании работают 100 человек. Это кухня, курьеры и офис. Получают они от 17 тыс. до 25 тыс. руб. ФОТ составляет около 35% затрат. Остальное - продукты, электроэнергия, бензин и многое другое. Реклама, помимо сарафанного радио, идет через соцсети и директ-мейл с "вкусными" картинками. В месяц на все про все уходит примерно 2,1 млн. руб.

Пицца на четырех человек стоит около 500 руб. Чистая прибыль с нее - 15-25%, то есть примерно 100 руб. При этом у компании девять партнеров, 11 ресторанов. За август 2013 г. собственные точки принесли более 7 млн. руб. Вся сеть с учетом партнеров - 15,4 млн. руб. Учитывая процентные отчисления, прибыль составила 5,2 млн. руб. (Эксперт/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

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

ОБОРУДОВАНИЕ И УПАКОВКА

РОССИЯ: ПИВОВАРЫ ОБЪЯВИЛИ О ДОБРОВОЛЬНОМ САМООГРАНИЧЕНИИ ПЭТ-УПАКОВКИ С 1 ЯНВАРЯ 2014 ГОДА

Союз российских производителей пиво-безалкогольной продукции выступил с инициативой в области самоограничения производства. В рамках политики социальной ответственности бизнеса, компании-члены Союза с 01.01.2014 г. добровольно отказываются от производства пива и пивных напитков в полимерной потребительской упаковке объемом более 2,5 л., а также пива и пивных напитков с содержанием этилового спирта свыше 6% об. в полимерной потребительской упаковке объемом более 2 л.

Российские пивовары полагают, что в целом повышение акцизов и дополнительные ограничения оборота и рекламы не решают проблем, связанных со злоупотреблением алкоголя в России. Сегодня регулирование пивоваренной отрасли в России уже является одним из самых жестких, кроме того, фокусироваться следует не на цене, продвижении или упаковке напитков, а на их потреблении. В то же время, принимая во внимание озабоченность российского Правительства, российские пивовары предпринимают данный шаг добровольно, чтобы показать свое желание принять участие в решении вопросов, связанных со злоупотреблением алкоголем в России. Пивовары готовы обсуждать с Правительством РФ дальнейшие действия в области саморегулирования.

ПЭТ является безопасным видом упаковки, широко используемым во всем мире, в том числе в странах с наиболее высокими стандартами безопасности пищевой продукции - в Швейцарии, Франции, Германии, Финляндии, США и др. В России, в условиях меньшей представленности барно-ресторанного сектора, пиво в ПЭТ-упаковке составляет порядка 50% рынка. Вместе с тем, российские пивовары с пониманием относятся к тому, что присутствующие на рынке пластиковые бутылки с пивом слишком большого размера вызывают определенную озабоченность общественности и некоторых органов государственной власти, что порой выражается в эмоциональных призывах к полному запрету такой упаковки. Однако, ПЭТ является абсолютно безопасным видом упаковки, и данный вид упаковки имеет ряд преимуществ для потребителей и для окружающей среды. Более того, введение чрезмерных ограничений для ПЭТ-упаковки окажет не только негативное экономическое влияние на развитие рынка пива, но и спровоцирует переход потребителя на потребление более дешевого крепкого алкоголя и суррогатов.

Исаак Шепс, Председатель Совета союза российских пивоваров: "Мы убеждены, что пиво может быть частью здорового образа жизни при условии его умеренного употребления. Союз российских пивоваров разделяет общественную озабоченность проблемой алкоголизма и готов сотрудничать с органами государственной власти в выработке решений, направленных на снижение уровня алкоголизации. Однако подход должен быть взвешенным и отвечать интересам потребителей, государства и бизнеса. Поэтому в качестве эффективной альтернативы предлагаемым изменениям в действующее законодательство Союз российских пивоваров идет на добровольное самоограничение большого объема ПЭТ-упаковки для пива. Надеемся, что производители других видов алкоголя последуют нашему примеру". (Alconews.Ru/ [Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

Проект

РОССИЯ: ПИВОВАРЕННАЯ КОМПАНИЯ "БАЛТИКА" ЗАНЯЛАСЬ В НОВОСИБИРСКЕ СБОРОМ СТЕКЛОТАРЫ

Пивоваренная компания "Балтика" занялась в Новосибирске сбором стеклотары. Впрочем, проект стоимостью 12,5 млн. руб. больше имиджевый, чем бизнесовый. Пока в стране ведутся споры о механизмах переработки или вторичного использования твердых бытовых отходов (ТБО), а в отдельно взятом Новосибирске банкротятся мусороперерабатывающие заводы, пивоваренная компания "Балтика" совместно с ООО "Тайгер-Сибирь" (поставщик оборотной бутылки, с которым работает "Балтика") внедряет в городах своего присутствия систему раздельного сбора стеклотары непосредственно у населения. Проект "Принеси пользу своему городу" уже реализуется в Санкт-Петербурге, Челябинске, Хабаровске, Самаре, Омске и Ростове-на-Дону. Теперь дошла очередь и до столицы Сибири: партнеры, вложив в проект около 12,5 млн. руб., намерены установить во дворах около 500 контейнеров для сбора стеклотары - для последующего ее вторичного использования на предприятиях.

По данным "Балтики", ежегодно в Новосибирской области образуется около 360 млн. единиц (или 120 тыс. т) стеклянной упаковки. Это соответствует объему в 4,5 тыс.

железнодорожных вагонов. При этом сбор стеклотары не превышает 8%. Большая часть стеклотары складывается на полигонах ТБО. Ежегодный объем отходов стеклотары составляет 320 тыс. куб. м в год. Крупные заводы отказываются повторно использовать собранную на полигонах бутылку из-за ее чрезмерного загрязнения. "Мы считаем важным участвовать в организации инфраструктуры раздельного сбора и переработки бытовых отходов. И хотя на нынешний день системы управления отходами производства и потребления в России нет, мы готовы совместно с партнерами реализовать экологические инициативы с целью определения оптимальной для страны системы сбора оборотной бутылки. Ведь повторное использование возвратной потребительской упаковки не только экономически выгодно, но и значительно снижает воздействие на окружающую среду", - объясняет директор завода "Балтика-Новосибирск" Эдуард Бражинский.

"Балтика" и "Тайгер-Сибирь" уже начали расстановку контейнеров по Новосибирску. Помимо сбора стеклянной тары, контейнеры предназначены для сбора ПЭТ-тары и

алюминиевой банки. Сейчас на территории Центрального округа и Ленинского района Новосибирска действуют 38 контейнеров для раздельного сбора. К первому кварталу 2014 г. планируется увеличить количество специализированных контейнеров до 270 и существенно расширить географию размещения. При разработке технического задания на изготовление контейнеров учитывалась не только их функциональность, но и вандалоустойчивость, и эстетичность оформления, объясняют в "Балтике".

"Проект правильный. Заниматься сбором стеклотары нужно. Но я не верю в его реализацию, - говорит коммерческий директор новосибирского завода "Экран", производящего бутылки, Антон Мор. - Если у обычного человека будет выбор: бросить бутылку в ближайшую урну или нести ее за 100 м до контейнера от "Балтики" - он сделает первое. У него даже мысли не возникнет, что он делает что-то неправильное. Думаю, для "Балтики" это не экономический, а больше имиджевый проект: смотрите, какие мы хорошие, собираем тару, снизите нам за это налоги". Эксперт уверен, что помимо бутылок и банок в эти контейнеры люди будут бросать и любой другой оказавшийся в руках мусор. "Повысить сбор стеклотары может только рост ее стоимости. Существующая цена на бутылку не интересна даже бомжам, - продолжает Мор. - Вот если стекло будет стоить не 90 коп. как сейчас, а в три раза дороже, тогда и возобновится сбор тары, как это было в советские времена. Но в этом случае подорожает стеклотарой, который закупают стекольные заводы. А это, естественно, скажется на стоимости бутылки, а значит, и на цене напитков в конечном счете. Все взаимосвязано".

Анализ

РОССИЯ: НОВОСИБИРСКИЕ УЧЕНЫЕ ПРИДУМАЛИ ПРИБОР ДЛЯ АНАЛИЗА КАЧЕСТВА СВИНОГО САЛА

Новосибирские изобретатели готовят к выпуску прибор, который позволяет проводить экспресс-тесты свиного сала. На основе известных химических реакций и привычных технологий они создали, по сути, идеальную нишевую инновацию, которая позволяет сократить время анализа сала на свежесть с нескольких суток до нескольких часов. Потенциальный рынок сбыта - более 500 свиноводческих комбинатов по всей стране. Для них это экономия на логистике, отсутствие необходимости содержать узких специалистов, а также ускорение оборачиваемости на складах.

Анализ сала в представлении обывателей - это, наверное, такое специфическое научное направление, которым занимаются лишь в Национальной академии наук Украины. На самом же деле эта деятельность отнимает на мясоперерабатывающих заводах страны сотни человеко-часов полезного труда, десятки квадратных метров складов и миллионы рублей из фонда оплаты труда. Дело в том, что по требованиям каждую поступающую на производство партию сала необходимо проверить по десяткам показателей. На большинстве предприятий сегодня это происходит примерно так. На склад комплекса заходит фура с салом. Фуру разгружают, сало выкладывают на склад, а пробы с него отправляют в лабораторию. Хорошо, если эта лаборатория находится на другом конце завода, но в небольших предприятиях нет и этого - в результате пробы едут на другой конец города (или в региональный/районный центр). "Это занимает, как правило, четыре часа, если все бросить и заниматься только данным анализом, - объясняет главный технолог Кудряшовского мясокомбината Наталья Кулумбетова. - Но обычно в производственных лабораториях методы исследований занимают около суток".

Кудряшовский мясокомбинат - одно из крупнейших отраслевых предприятий в Новосибирской области (специализируется на переработке свинины) - и стало инициатором работ. Ранее для предприятия одна из компа-

Впрочем, в правительстве Новосибирской области проект "Балтики" и "Тайгер-Сибирь" поддержали: он включен в долгосрочную целевую программу обращения с ТБО для субсидирования части расходов из бюджета области. "Вторичное использование стеклотары - один из механизмов уменьшения негативного влияния на экологию региона. Мы получим модель, которая позволит проследить жизненный цикл отходов упаковки, оптимизировать систему управления отходами и получить максимальную выгоду от использования вторичного сырья. Считаю, что проект в целом должен быть одобрен. Департаменту природных ресурсов следует проработать механизмы его реализации, а мэрии Новосибирска и другим крупным муниципальным образованиям - предоставить на льготных условиях места для размещения контейнеров", - заявил губернатор Новосибирской области Василий Юрченко. Глава региона также дал поручение региональному минпромторгу проработать совместно с ритейлерами систему сбора оборотной тары в магазинах. В региональном правительстве напомнили, что в прошлом году при содействии департамента природных ресурсов и охраны окружающей среды Новосибирской области такие контейнеры в режиме эксперимента были установлены в Заельцовском районе Новосибирска: "Эксперимент показал востребованность такого механизма раздельного сбора мусора у населения". С чего-то нужно начинать, пока системного решения проблемы с утилизацией мусора в России не придумано. (Эксперт-Сибирь/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

ний новосибирского Академгородка (название не раскрывается) уже изготовила прибор для определения сортности сала. Через эту же компанию идея нового прибора, который бы определял качество (степень испорченности) сала, была внесена участникам Летней школы Академпарка (ЛША) - ежегодного обучающего семинара для молодых ученых и инноваторов, проходящей в технопарке Академгородка.

Как и многие другие их сверстники, до прихода на семинары ЛША Владимир Егоров (по образованию - физик) и Василий Петренко (по образованию - биолог) не задумывались о том, что переработчики свиного сала теряют на неэффективности его анализа миллионы рублей в год. Но задача показалась им интересной. "Нам сказали: ребята, нужно придумать такую вещь, чтобы рабочие открывали фуру, втыкали в сало некий прибор и сразу понимали, хорошее оно или нет. Чтобы это можно было проверить в течение 5-15 мин, в идеале - без вытаскивания паллет сала из фуры. Тогда решается сразу множество задач - не нужно оставлять сало на производстве, отсутствует простой сырья, сокращаются издержки на персонал", - говорит Василий Петренко.

Вокруг проекта была создана команда из биолога (Петренко) и нескольких физиков-оптиков (Егоров и другие). Кто-то из них еще учится в НГУ, кто-то уже работает в научных институтах и местном инновационном бизнесе. Соответственно, решение задачи было найдено в двух плоскостях - химической и оптической. Всего три способа: с помощью химических реакций, газового анализатора и оптического метода. "Более проработан пока оптический метод. Разработку прибора по нему финансирует инвестор - компания, через которую Кудряшовский мясокомбинат заказал нам этот прибор", - говорит Владимир Егоров. "Был интересный эксперимент. Мы просто взяли ультрафиолетовый фонарик и посветили на сало. Если оно испорчено, то люминесцирует, это видно невооруженным взглядом. Но задача как раз - максимально авто-

материзировать процесс, чтобы это умел делать обычный грузчик", - продолжает Петренко.

Решение нашлось тоже простое и потому изобретательски красивое. Создается некий прибор - спектрофотометр. На входе на сало светят длинной волной известной величины. На выходе сигнал принимают. Известно также, как исказится длина волны, если сало испорчено. Остается только измерить степень искажения - это и будет степень испорченности сала, для измерения которой нужно придумать определенную категоризацию. Этим, в свою очередь, будет заниматься специальная программа, которая преобразовывает графики, выдаваемые прибором, в простой ответ - испорчено сало или нет. "Грубо говоря, на приборе будет загораться или красная, или зеленая лампочка", - объясняет Егоров.

Второй метод, менее проработанный, но также перспективный - химический. "Сало - это обычный жир. Все химические реакции порчи жира давно известны. То есть испорченность сала можно проверить всего по нескольким реакциям. Это будет выглядеть так, как будто кусок сала бросают в красную краску, а потом отмывают. Хорошее сало остается белым, это тоже видно невооруженным взглядом", - рассказывает биолог Петренко.

Однако более пригодным для применения в "полевых" условиях был признан прибор на основе законов оптики. Его первый даже не опытный, а "предопытный" образец разработчики уже демонстрировали на ЛША. Прибор, состоящий из "фонарика", приемника и платы, обрабатывающей данные, для эффективности презентации впаляли в детскую игрушку-автомат. Всем желающим демонстрировали, как прибор подносили к разным кускам сала, и он показывал степень его испорченности - от 1 до 9. Для точности исследования сало нужно класть в светонепроницаемый короб.

Принципиально прибор больше и не изменится. Возможно (если выяснится, что точнее измерять испорченность сала получается в расплавленном состоянии), в прибор придется добавлять нагревательный элемент. В целом же работающий прототип, который можно поставлять на предприятия, будет готов к концу 2013 г. Плюс сертификация и патентование, которое, по словам изобретателей, займет еще около полугода.

"Прототип реально собрать за 100-200 тыс. руб., это будет некий "первичный" прибор. Также нужно написать программу, которая будет переводить язык графиков ма-

шины в простой ответ для неспециалиста. Это значит, что нужно оплатить труд программиста. Наш труд до сборки прототипа не оплачивается", - рассказывает Василий Петренко. Грубо увеличим стоимость изготовления прототипа и программирования вдвое. Значит, потратив около 0,5 руб., можно продавать прибор первым покупателям. Главное, что прибор уже ждут - по словам Петренко, только в Новосибирской области около десятка мясоперерабатывающих производств подтвердили заказ устройства, которого, по сути, еще не видели. Спрос заметно опережает предложение.

В России же количество потребителей этого прибора оценивается в диапазоне от 500 до 1 тыс. заводов - аналогов ему нет. Также в качестве потенциального рынка рассматривается Южная Америка - там тоже проблемы с быстрым анализом качества сырья. Это еще 2-3 тыс. предприятий. Один прибор выведет на рынок по стоимости около 300 тыс. руб. Каждому комбинату нужно в среднем три прибора, которые они готовы закупать раз в один-два года. Значит, только в Новосибирской области в год на приборе можно заработать около 5 млн. руб., притом что затраты на его обслуживание и сервис ожидаются минимальные. "В этом приборе просто нечему ломаться, мы делаем его "дуракоустойчивым". Могут перегореть светодиоды, но это еще нужно постараться. Мы проектируем его так, чтобы он вообще не требовал обслуживания. А поскольку результат будет выводиться в простом виде "да - нет", то и предварительного обучения также не требуется", - говорит Петренко.

Будущее прибора в целом, таким образом, понятно - в отрасли он уже, до своего появления на свет, сверхвыстрелован. Будущее команды изобретателей, напротив, пока туманно. Случайно собранные под конкретный проект, они пока не договорились о собственных перспективах. Впрочем, всего их две. Либо создается компания, которая активно продает этот прибор по всему миру. Либо они так и остаются чем-то вроде конструкторского бюро, которое решает прикладные проблемы разных заказчиков. В любом случае, "точка невозврата" уже пройдена. "Мне всегда казалось: боже мой, патент, сертификат - это так страшно. Изобретатель - это так сложно, там столько бумаги. Да, бумаги много, но справиться можно", - заключает Петренко. (Эксперт-Сибирь/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

Анализ

РОССИЯ: СИБИРСКИЙ РЫНОК СТЕКЛОТАРЫ, 2013 ГОД

Сибирский рынок стеклотары замер в ожидании очередного витка развития. Однако перейти на новый уровень окажутся способны далеко не все производители стеклотары.

Тенденцией последних лет стало неуклонное снижение объемов производства алкоголя в России в целом и в Сибири, в частности. Если в золотой век водочных производителей - конец 1980-2000 гг., когда уровень потребления алкоголя в пересчете на чистый спирт вырос в полтора раза - с 10 до 15 л на человека в год, предприятия из года в год только наращивали производство, то с начала 2010 г. объемы выпуска продукции стали падать. Виной всему - новые правила госрегулирования, уверены участники рынка. В 2011 г. около 80% всех производителей водки вынуждены были пройти процедуру перелицензирования. Это привело к приостановкам производства и общему падению в отрасли на 9,5% по итогам года. Последние два года отмечены бурным ростом акцизов, что напрямую сказывается на стоимости крепкого алкоголя. В середине 2012 г. акцизы выросли на 20%, с начала 2013 г. - еще на 25%. Как результат, в 2013 г. объемы производства и продажи водки упали минимум на

20%. На этом фоне стала расти доля контрафактной продукции на рынке. Сегодня суррогат занимает до 50% рынка.

Снижаются и объемы производства пива. Этот рынок также в поле пристального внимания государства. Это и значительное повышение акцизов, и рост тарифов, и запрет на продажу хмельного напитка в киосках и в ночное время. Несмотря на высокий спрос на разливное пиво, потребление напитка неуклонно падает. Производственные потери у компаний начались еще в период экономического кризиса. Динамика снижения производства пива составляла около 5% в год. В прошлом году падение достигло 10%. Неудивительно, что сибирские пивоваренные гиганты загружены сейчас не более чем на 60%.

Естественно, спад объемов производства на ведущих водочных и пивных предприятиях пагубным образом сказывается на экономике стекольных заводов, которые к этому оказались не готовы.

В Сибири работают несколько крупных стекольных предприятий, география заказов которых далеко превышает границы регионов дислокации. Предприятия оснащены по последнему слову европейской техники. Омский

стекольный завод выпускает более 20 видов бутылок, в том числе облегченную (на 25% легче обычной). Мощности предприятия - около 200 млн. бутылок в год. Омский стекольный завод в основном поставляет продукцию в регионы Урала и Сибири.

На эти же рынки, общей емкостью около 2 млрд. бутылок в год, ориентирован и крупнейший производитель стеклотары из бесцветного и цветного стекла в Сибири - новосибирский завод "Экран", входящий в состав РАТМ Холдинга. Сорок лет специализируясь на производстве электронно-лучевых трубок для осциллографии и кинескопов, в 1994 г. "Экран" перешел на выпуск стеклотары в самых разных сегментах: ликеро-водочная и пивная бутылки, пищевая стеклотара, тара под безалкогольные напитки и технические емкости, всего около 120 наименований ассортимента. За 2011-2012 гг. объемы производства на "Экране" выросли на 21%, достигнув 490 млн. бутылок в год.

Однако 2013 г. внес серьезные коррективы в экономику сибирских производителей стеклотары. Например, только Алкогольная сибирская группа ("Омсквинпром") в начале лета вдвое сократила объемы выпуска продукции.

"Из-за спада объемов производства производителей пива и водки обострилась конкуренция между стекольными заводами. Если в 2012 г. мы практически не замечали конкурентов на рынках нашего присутствия, то есть, сколько производили, столько и отгружали, то в этом году стали чувствовать влияние региональных заводов. Появилось ценовое давление, предложения по отсрочке за изготовленную и поставленную заказчику бутылку. Все это не лучшим образом сказывается на рынке. Если еще несколько лет назад правила игры задавали производители бутылки, то сегодня мы зависим от условий, которые нам предъявляют заказчики - пивные и водочные заводы", - говорит коммерческий директор ОАО "Новосибирский завод "Экран" Антон Мор.

И стекольным предприятиям пришлось потуже затянуть пояс. Очевидно, что экономический спад на рынке переживут далеко не все его участники. Первой жертвой рискует стать Северский стекольный завод ("Северскстекло", Томская обл.), который еще на старте оказался неконкурентоспособен. В конце августа 2013 г. на предприятии было введено конкурсное производство сроком на полгода. Реестр требований кредиторов составляет 2,1 млрд. руб., балансовая стоимость имущества - 698 млн. руб. Основной причиной банкротства стало то, что вместо двух производственных линий, которые планировалось смонтировать, на заводе установили только одну. "Северскстекло" работало на 40% мощности. "Расходы и количество персонала были такими же, как если бы завод работал на полную мощность, при этом продукции предприятие выпускало в 2 раза меньше, чем могло бы", - комментировал в конце августа временный управляющий "Северскстекло" Виктор Кугушев. В конце мая 2013 г. это предприятие вошло в пятерку крупнейших томских должников только перед Пенсионным фондом - 15,5 млн. руб.

"Существующий сегодня на рынке спад - это временное явление. Трудно будет в оставшиеся месяцы этого года, в следующем году ситуация стабилизируется, а уже с середины 2014 г. начнется подъем, - делится прогнозом Антон Мор. - Наверное, пивники уже не вернуться на тот уровень продаж, какой у них был раньше, да и водочники едва ли получат прежние цифры производства, просто рынок приспособится к новой реальности. Сейчас есть явный избыток стекольных мощностей, которые рынку не нужны. Кто-то закроется, кто-то переориентируется на другой профиль, например, банку или медицинскую тару.

Те же, кто уцелеет на рынке, будут производить еще более качественный продукт. В этом заинтересованы все".

Несмотря на неблагоприятную рыночную конъюнктуру, сибирские стекольные заводы вкладывают десятки миллионов долларов в новое производственное оборудование. За счет установки дополнительного электроподогрева увеличена производительность стекловаренной печи на Омском стекольном заводе - с 350 до 390 т в сутки. В ближайших планах предприятия - строительство второй очереди, которая будет специализироваться на выпуске коричневого и зеленого тарного стекла. После расширения мощностей в ассортименте стекольного производства будут бутылки и банки от 0,25 л до 3 л любой конфигурации. Производительность составит свыше 700 млн. штук в год.

Масштабные работы запланированы и на "Экране". Инвестиционный проект предполагает возведение нового технологического комплекса стекловаренной печи №6. После ввода в эксплуатацию новая печь сможет заменить три уже работающих на заводе. Ее производительность - 260 т белого стекла в сутки. Это 20-23 млн. изделий в месяц. В проектируемый стекловаренный комплекс войдут четыре производственных линии, что позволит оперативно менять номенклатуру продукции в зависимости от требований заказчика. На новом оборудовании можно будет выпускать и облегченную бутылку 0,5 л - 280 г вместо 360 г. Современная технология производства стеклотары на печи №6 позволит предприятию значительно уменьшить расход газа и энергетических ресурсов. Стоимость проекта - около 40 млн. евро, из которых уже освоено 25%. Ожидается, что новую печь пустят в 2014-2015 гг.

"В радиусе 500 км от завода "Экран" много мелких и средних производителей пива. Это предприятия Томска, Абакана, Барнаула, Минусинска. Они достаточно уверенно себя чувствуют. Некоторые даже показывают рост объемов производства. Расширяют рынки сбыта, заходят на новые территории. Именно на них мы сейчас ориентируемся. Нам нравятся их условия, они вполне лояльны, - рассказывает Антон Мор. - Но в поле нашего зрения находятся и крупные игроки - "Балтика", "Эфес", "Хайнекен". Да, их мощности упали на 30%, но остаются 70%. Мы хотим их по максимуму забрать на себя. Вот для этого нам и нужна печь №6".

Позитивной тенденцией для сибирских стекольных заводов стал переход производителей минеральной воды на стеклянную бутылку. "Если 2 года назад мы вообще не производили бутылку под минеральную воду, то в прошлом году у нас появился один заказчик, а в этом - уже 5. Колоссальный рост. Пусть сейчас доля бутылки для "минералки" в общем объеме производства составляет около 3%, но мы видим, что это растущий рынок. Причем круглогодичный", - объясняет Антон Мор. Например, производство водки и пива (а компании из этих отраслей равными частями делят заказы стекольного завода) имеют четкую сезонность. Пиво востребовано с марта по август, крепкий алкоголь - с сентября по февраль. Естественно, заводы хотят иметь клиента, который гарантирует стабильную загрузку вне зависимости от времени года.

На руку стекольщикам может сыграть и ожидаемое принятие закона об установлении ограничения объема потребительской тары для пива до 0,5 л и запрет на ПЭТ-тару. "Какого-то сумасшедшего роста заказов на бутылку это не даст, ведь кто-то перейдет на алюминиевую банку, но то, что увеличится спрос, - это определено", - считает Антон Мор. (Эксперт-Сибирь/[Пищепром и продукты питания Украины, СНГ, мира](#))

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