

**Обзор прессы  
за 02-08.12.06**

## Содержание

|  |           |
|--|-----------|
| <b>Содержание</b> .....  | <b>2</b>  |
| <b>Логистика</b> .....   | <b>4</b>  |
| Кто убьет свинью? .....  | 4         |
| Meatland показал стремительный рост в информационном меморандуме.....  | 9         |
| <b>Импорт мясного сырья в России</b> .....   | <b>11</b> |
| В Латвии задержана направлявшаяся в Россию крупная партия контрабанды мясной продукции.....                                      | 11        |
| В Приморье задержана партия контрабандного китайского мяса.....  | 11        |
| РФ разрешила ввоз говядины еще с 5-ти мясокомбинатов Украины .....   | 11        |
| Белорусский «ручеек» свинины.....  | 12        |
| Импортерам курятины нужны квоты на 2005 год.....   | 12        |
| Россия не ставит вопрос о санкциях в отношении Болгарии на поставки в РФ мяса – С.Лавров .....                                   | 13        |
| <b>Государственное регулирование мясной отрасли</b> .....  | <b>14</b> |
| Россельхознадзор РФ: о поставках племенного скота, рожденного и выращенного в Нидерландах (N ФС-ЕН-2/7829 от 02.11.2006 г.)..... | 14        |
| Россельхознадзор разрешил ввоз в РФ говядины с ряда украинских предприятий. ....   | 15        |
| <b>Тенденции в производстве и потреблении</b> .....  | <b>16</b> |
| «Тазовский» сельхозкооператив заготовил 22 тонны мяса.....   | 16        |
| Подмосковье: производство свинины увеличилось на 50% .....   | 16        |
| Корова с иностранным клеймом принесет барыш снабженцам, но не станет основой племенного дела в России .....                      | 16        |
| ЯНАО. Ямал снабдит немцев экологически чистой олениной.....  | 22        |
| В 2006 году сахалинские свиноводческие предприятия увеличили выпуск продукции на 19%.....  | 22        |
| Птицеводы Челябинской области увеличат производство мяса.....  | 23        |
| Курская область. План по "Ускоренному развитию животноводства" .....   | 23        |
| Сельхозпредприятия Мордовии на 15% увеличили производство мяса .....   | 24        |
| Сахалинские свиноводческие предприятия увеличили выпуск продукции на 19%.....  | 24        |
| Ситуация на российском мясном рынке в первом полугодии 2006 года.....  | 25        |
| <b>Новости животноводства и птицеводства</b> .....   | <b>29</b> |
| Нацпроект в сфере АПК дал толчок развитию животноводства в Курганской области.....   | 29        |
| Без рода-племени.....  | 29        |
| Уральские птицеводы обсудили перспективы развития отрасли.....   | 34        |
| Алтайский край. Фермеры перенимают опыт немецких коллег .....  | 35        |
| Белгородская область. Производство мяса птицы и свинины растет .....   | 36        |
| У дагестанских овцеводов накопилось много проблем.....   | 36        |
| <b>Новости мясоперерабатывающей отрасли</b> .....  | <b>38</b> |
| Один свинокомплекс разоряют, другой - строят.....  | 38        |
| Мясокомбинат "Велком" - лидер потребительского рынка мясной продукции премиум класса .....                                       | 38        |

|  |           |
|--|-----------|
| Ростовская область. Стартовала рекламная кампания "ТАВР" — вкус новогоднего праздника.....   | 39        |
| Инвесторов для Бархатовской птицефабрики пока найти не удалось (Красноярский край).....  | 40        |
| Свинина на угле Интерес к ФГУП «Пермский» может проявить совладелец «Русской свинины» .....  | 40        |
| На Верещагинский мясокомбинат привлекут инвесторов .....   | 42        |
| "Группа Черкизово" начинает строить свинокомплекс в Тамбовской области.....  | 42        |
| Установлена ставка купонов на 5-8 купонные периоды по облигациям ООО «Мясная Корпорация «Евросервис».....  | 43        |
| В Сибирь пришел “Мясоделов” “Российские мясопродукты” выводят на рынок новый бренд .....   | 43        |
| Дипломаты США во Владивостоке занялись пропагандой куриных окорочков.....  | 44        |
| «Агрико» распробовало уральское мясо Московский агрохолдинг объявлен владельцем ЕМК .....  | 45        |
| «Митлэнд» построит новый комплекс .....  | 47        |
| Покинуть свиню Кунгурский мясокомбинат отказался от борьбы за ФГУП «Пермский» .....  | 47        |
| В рамках нацпроекта «Развитие АПК» на территории Читинской области активно ведется строительство и реконструкция животноводческих комплексов ..... | 48        |
| Мясная диалектика .....  | 49        |
| Колбаса – хорошо, мясо – лучше .....   | 54        |
| <b>Новости оптовой и розничной торговли .....</b>  | <b>59</b> |
| Приволжский ФО. Цены на мясные продукты в региональных центрах на 27 ноября 2006 года.....   | 59        |
| 60 магазинов "Корзинка" в Екатеринбурге и Свердловской области к 2008 году.....  | 61        |
| Кому достанется “Копейка” На сеть претендуют “Седьмой континент” и X5.....   | 61        |
| "Карусель" разгоняется с оборотами .....   | 62        |
| "Лента" не спешит на биржу .....   | 62        |
| Орловские аграрии заработали на «Копейку».....   | 63        |
| По итогам ноября количество универсамов сети "КОПЕЙКА" увеличилось до 297.....   | 65        |

## Логистика

### *Кто убьет свинью?*

Эксперт, 04.12.2006

Рост внутреннего производства мяса вскрыл логистические проблемы отрасли. Вопрос формирования системы первичной переработки, хранения и транспортировки мяса нужно срочно включать в нацпроект, считает Дмитрий Гордеев, глава одного из крупнейших мясных операторов — группы компаний Meatland

Отечественное животноводство переживает подъем — в этом году впервые увеличилось производство свинины: по итогам года рост составит около 7–10%. Большое достижение, если вспомнить, что предыдущие десять лет внутреннее производство красного мяса только сокращалось. Растущее производство нуждается в создании адекватной инфраструктуры: мощностей по транспортировке, хранению, первичной переработке мясного сырья. Однако пока на рынке логистики мяса никаких существенных изменений не происходит. Институт аграрного маркетинга (ИАМ), изучив столичный рынок мясопродуктов, сделал вывод, что в ближайшие годы здесь встанет проблема хранения и доставки мяса. Похожая ситуация складывается и в других крупных городах. По мнению аналитиков ИАМ, неразвитая транспортно-логистическая инфраструктура может стать препятствием на пути дальнейшего развития этого сегмента рынка. Уже сейчас специалисты говорят об удручающем состоянии транспортного звена и мощностей по первичной переработке мяса. «Сегодня у всех на слуху серия алкогольных отравлений, а через год или два дело дойдет до того, что мы столкнемся с серией мясных отравлений», — прогнозирует Дмитрий Гордеев, генеральный директор петербургской группы компаний Meatland, занимающихся дистрибуцией, логистикой и производством мясного сырья. Столь серьезное предупреждение основано на знании ситуации — компания занимается импортом мяса с 1995 года, с 2003-го расширяет свой ассортимент поставок за счет отечественной продукции. По данным ИАМ, Meatland, имеющая оборот около 210 млн долларов, по итогам 2005 года была второй по объемам поставок на столичный рынок и безусловным лидером по поставкам в Северо-Западном регионе.

О проблемах мясной отрасли и возможностях для бизнеса, связанных с решением этих проблем, Дмитрий Гордеев рассказывает «Эксперту».

Холода не хватает

— Что за мясные отравления нас ждут, с чем связана эта опасность?

— Дело в том, что существующая сегодня система хранения, продажи и транспортировки мяса и мясопродуктов не соответствует никаким стандартам. Существуют жесткие правила, разработанные еще в советское время, их никто не отменял, но они катастрофически не выполняются. Начиная с первого этапа — убоя скота, который проходит в основном на старых советских предприятиях, так как современные скотобойни можно пересчитать по пальцам. Ни одно из старых предприятий, я беру на себя смелость это заявить, не соответствует тем требованиям, которые должны предъявляться: изношенное оборудование, плохо функционирующие системы вентиляции и удаления отходов, антисанитарное содержание помещений и так далее. Второй этап — склады, которые в большинстве своем построены в советское, часто еще довоенное время. Мало того, что эти склады, так называемые хладокомбинаты, работают на аммиаке и в большинстве своем находятся в городской черте, то есть в любой момент могут стать причиной чрезвычайных происшествий, так там еще происходит тотальное несоблюдение температурного режима: например, замороженное мясо хранится при температуре минус

два-шесть градусов, хотя должно при минус восемнадцати. Третий этап — транспортировка. На рынке присутствует колоссальное количество старых грузовиков, никак не предназначенных для перевозки мяса, которое, тем не менее, замороженным в них перевозится при температуре плюс тридцать градусов. Компании, использующие для перевозки профессиональный транспорт, единичны. Это очень серьезная проблема, и решать ее нужно на законодательном уровне, причем немедленно.

— Вы имеете в виду, что надо включать в нацпроект?

— Да и это тоже. Нужно системное решение проблемы. Необходима проверка всех инфраструктурных объектов с целью выявления нарушений. Предприятия, которые не соответствуют стандартам, нужно закрывать или приводить в соответствие стандартам. Существует план вывода аммиачных хладокомбинатов из крупных городов, во всяком случае из Москвы и Петербурга, но нет плана по строительству новых объектов, а они нужны, и их строительство нужно стимулировать, инициировать с помощью городских властей. Имеющиеся, пусть даже устаревшие, мощности уже сейчас не справляются с нагрузкой, а при развитии проекта животноводства, появлении нового большого объема охлажденного мяса мы столкнемся с системной проблемой нехватки логистических мощностей.

— Ваша компания позиционируется с некоторых пор как занимающаяся мясной логистикой. Кто еще присутствует в этой нише, кто ваши основные конкуренты?

— Вся проблема как раз в том, что у нас, к сожалению, нет конкурентов, хотя бы близко сопоставимых с нами по объемам. Можно назвать компанию «Мираторг», они тоже кроме импорта мяса развивают свою дистрибуцию, но они дистрибуторы одной торговой марки Sadia, а это не только мясо, но и множество других продуктов. А вот по мясу больше нет крупных игроков, ну, может, еще «Оптифуд» имеет в планах развитие своей логистики («Оптифуд» занимается мясом птицы, выстраивает вертикально интегрированный холдинг от птицеводства до дистрибуции. — «Эксперт»). Но основные игроки рынка логистики мяса — это огромное количество маленьких компаний, у которых по пять-десять грузовичков, плохо оборудованных, а то и вовсе никак не оборудованных, которые развозят мясо по рыночным точкам, традиционным магазинам. Мы же изначально, решив помимо импорта развивать и дистрибуцию, делали ставку на только появляющиеся торговые сети, потому что осознавали — за ними будущее в торговле. Это не какое-то предвидение, просто достаточно было в конце девяностых годов выехать за рубеж, чтобы понять, как будет развиваться розница: у наших соседей в Финляндии 80 процентов сетевого покрытия розничного рынка, в Швеции — все 90 процентов. А выбрав для себя объектом сетевую розницу, которая предъявляет жесткие требования к стандартам транспортировки и качества продукции, мы стали создавать специализированный транспортный парк: покупать грузовики, оснащенные специальными системами, позволяющими перевозить как заморозку, так и охлажденное мясо, а каждый такой грузовик на полторы-две тонны стоит 30–50 тысяч долларов, сегодня в нашем парке 120 рефрижераторов.

— А строительство логистического центра было, очевидно, продолжением этой стратегии?

— Да, и наш распределительный центр в Санкт-Петербурге сегодня является уникальным: это современный автоматизированный складской комплекс, с системой управления, поддерживающей разнотемпературное хранение, все другие современные склады рассчитаны только на сухое хранение. В центре имеется полный набор дополнительных функций: фасовка, упаковка, маркировка, прайсинг. Все это позволяет соответствовать требованиям сетей. Например, если нужно привезти в магазин продукт в точно назначенное время и на разгрузку дается ровно пятнадцать минут, то это вообще

невозможно, если у тебя нет склада, оборудованного системой управления. Создав профессиональные мощности по логистике, мы обнаружили, что спрос на нее довольно велик, и сегодня даже выделили услуги по логистике мяса в отдельный бизнес. То есть наши логистические мощности работают не только на собственную дистрибуцию, но и выполняют заказы любых других компаний — сетей, дистрибуторов, производителей. Следующий шаг в этом направлении — строительство аналогичного специализированного распределительного центра в Москве, оно уже началось, запустим в будущем году.

— Почему, как вы считаете, основная часть ваших конкурентов-импортеров пошла в производство, а не в логистику, как вы?

— Мы начинали с простого импорта мяса в середине девяностых, когда его производство в России резко сократилось. Поскольку ниша куриного мяса была уже освоена такими компаниями, как «Союзконтракт», «Евросервис», мы выбрали более свободную нишу красного мяса. Начинать с очень небольших объемов, несколько контейнеров в месяц, постепенно росли. Импортируемое мясо в основном на 90 процентов продавалось не в розницу, а на мясоперерабатывающие заводы, такова была общая практика. Вот импортеры, имеющие собственное мясное сырье, и пошли все дружно развиваться в переработку — покупали колбасные производства, строили собственные цеха и комбинаты. Тогда-то, в конце девяностых, и образовались две основные группы игроков: во-первых, исторически существовавшие комбинаты, такие как «Черкизовский», «Микоян», «Останкино», «Царицыно» — крупные федеральные и региональные игроки; во-вторых, выходцы из импортеров. Сегодня в двадцатке крупнейших мясокомбинатов только пять крупных исторических, остальные пятнадцать — новые предприятия, развившиеся на базе импортеров.

Сегодня наблюдается еще одна тенденция в переработке: доля крупных федеральных компаний и дальше будет сокращаться в пользу небольших мясоперерабатывающих производств, расположенных по региональному принципу и предлагающих продукцию под местными брендами с быстрой реакцией на потребительский спрос.

Так вот, мы не пошли по этому общему пути в мясопереработку. Не было таких денег, чтобы строить завод, оборудование тоже стоит дорого. К тому же нам хотелось выбрать что-то свое, стратегию, которой нет ни у кого. Вот и начали ориентироваться на розницу, которая обязательно начнет развиваться. И когда стали появляться первые сети, мы уже имели профессиональную инфраструктуру и были готовы предложить им то качество услуг и продукта, которое требовалось. Сегодня мы работаем со всеми сетями Санкт-Петербурга, причем работаем с первого дня, и с очень большим количеством московских и федеральных сетей.

Что касается финансового интереса, то логистика в тот период была не очень прибыльна. Объясню почему. Мы начали работать в сегменте логистики, когда еще и спроса на это практически не было, мы были пионерами, а это всегда означает большие издержки. Ведь для того, чтобы осуществить качественную доставку качественного мяса в магазин, нужно совершить с ним большое количество операций: сдать его на анализы, правильно сертифицировать, хранить в правильных условиях на складах с нужными температурными режимами, иметь правильный транспорт. Все это стоит денег, поэтому маржа на первом этапе была незначительной, мы работали на будущее, которое начинается только сейчас. Сегодня у нас средняя рентабельность в логистике 10–12 процентов, а по дистрибуции чуть выше.

Потерянное звено

— Сегодня многие идут еще и в свиноводство. Для вас интересно это направление?

— Нет, потому что мы не умеем этого делать. Туда пошли в основном те компании, которые хотят выстроить вертикально интегрированные агропромышленные комплексы. От земли и выращивания зерна, которым можно откормить скот, потом скот на мясо, мясо на колбасный завод, а колбасу через собственную дистрибуцию по магазинам. Но получится это только у тех, кто уже имеет инфраструктурную подготовку, у кого есть мясоперерабатывающие комбинаты и выстроена система дистрибуции — например, «Черкизовский», «Микоян». Таких компаний немного, все остальные, пошедшие в свиноводство, — это те, кто просто решил инвестировать в отрасль. Квоты, льготное финансирование сделали инвестиции выгодными, сегодня рентабельность в производстве свинины доходит до 50 процентов. Но мы задались вопросом: куда они все это будут продавать? Ведь между свинофермой и колбасным заводом или розничным магазином должно быть предприятие по убою и разделке туш, отделению мяса от костей, так называемой обвалке. Таких мощностей в стране очень мало, уже сегодня чувствуется их нехватка.

— Вы это видите на примере собственного завода по обвалке? Он загружен на сто процентов?

— Мы его построили еще в 2003 году в партнерстве с другой компанией, но не сошлись с ней в видении рынка. Тогда предприятие работало только на 30 процентов, поскольку сырья в России не было, а год назад, поняв, что сырье на подходе, мы это предприятие выкупили. Сегодня оно уже практически вышло на проектную мощность сто тысяч тонн в год, мы намереваемся его расширять, увеличивать мощности по убою. Мы чувствуем давление с юга России, где растет предложение сырья. Если раньше предложение было в объемах трех-пяти-десяти тонн в живом весе, что мало для промышленного убоя, то уже сегодня на нас выходят большие комплексы с предложением о поставке свиней в промышленном объеме. В нашем объеме поставок доля импортного мяса постоянно сокращается, уже порядка 50 процентов всего мяса мы покупаем в России. Наша компания и дальше будет строить подобные заводы в регионах с большим предложением сырья. Но таких заводов по первичной переработке нужны десятки, а пока даже планов по их строительству не существует.

— То есть, объявив нацпроект по развитию животноводства, о первичной переработке просто забыли?

— К сожалению, похоже на то. Понятно, что сначала нужно было запустить проект, привлечь в него инвесторов, это сделано. Правда, я сильно сомневаюсь, что все из этих заявленных проектов будут реализованы. Слишком большие инвестиции — от пятидесяти до ста миллионов долларов стоит строительство крупной свинофермы, высокие риски, связанные с часто меняющейся мировой конъюнктурой. Успешно реализованы будут лишь те проекты, где мясо производится под себя, под налаженную переработку и дистрибуцию. Но гораздо быстрее и успешнее, я считаю, будет развиваться частный сектор, который и сегодня производит 50 процентов мяса. Предпринимательство — это единственное, что правильно двигает экономику, в том числе и в сельском хозяйстве. И потом, для небольшого свинарника на двести-пятьсот голов, который обслуживает одна фермерская семья, нужны совсем другие деньги, далеко не миллионы долларов.

— Но насколько эффективны в финансовом отношении такие небольшие свинарники в сравнении с крупными фермами?

— Я считаю, что даже более эффективны. Не нужно строить помещения с массой дорогого технического оборудования, проще с отоплением, проще с утилизацией отходов. Но дальше нужно выстраивать систему, которая будет собирать это мясо из частного сектора. Я не совсем согласен с той системой потребительской кооперации, что предлагается сегодня. О чем идет речь? О том, что вот есть двадцать деревень, в каждой

небольшой свиначник или фермеры со своими свиначниками. Они объединяются в кооператив, который должен забирать у них живой скот на переработку. Но тогда кооператив должен иметь собственное предприятие по убою и разделке, но таких предприятий сегодня практически нет. Старые разрушены, а строить новые маленькие убойные цеха неэффективно. Опять же, куда дальше продавать это мясо? На колхозные рынки? Но это устаревшая система торговли, она сокращается и уходит, в ней не реализуешь 50 процентов всего мяса. Во всем мире система работает по-другому. В Европе, на которую мы ориентировались, когда выстраивали квотирование, существуют десятки тысяч хозяйств, использующие единую систему реализации скота. Существуют тысячи предприятий по убою, которые находятся, как правило, в региональных центрах. Предприятие имеет собственный транспорт для перевозки живого скота, кстати, очень дорогой, один такой трейлер стоит порядка 110 тысяч евро, мы покупали такие для перевозки скота на свою бойню. Далее скотобойня собирает в определенное время скот с окрестных хозяйств. Минимально эффективным будет завод по убою и обвалке, способный выпускать пятьдесят тонн мяса в сутки, его стоимость шесть-семь миллионов долларов. Для такого оборота ему нужно обслуживать минимум пятьдесят фермерских хозяйств по двести-пятьсот голов.

— Вряд ли частные свиноводы, даже объединившись в некий потребительский кооператив, смогут создать такой поток продукта, найти такие инвестиции и создать подобную систему.

— Именно. Скотобойни должны строиться компаниями, которые имеют возможности дальнейшего продвижения мяса, налаженную дистрибуцию или выход на конечного потребителя — розничные магазины. Такая система работает во всем мире, и нам надо ее создавать по этому же образу и подобию. А потребительские кооперативы и колхозные рынки нужно оставить для тех немногочисленных частников, которые забивают у себя дома по две-три туши, разделяют в своем же дворе и везут на продажу.

— Что делать для создания такой системы — опять включать в нацпроект?

— Да, опять в нацпроект, и не позднее следующего года. Хорошо было бы это сделать уже в текущем году, чтобы в следующем появился стимул у инвесторов на строительство таких предприятий по первичной переработке. Но сегодня уже опоздали, так хоть завтра не упустить момент. Правда, нужно очень четко прописать, на что даются деньги: именно на убой скота, обвалку, ну и упаковка сырого мяса (вакуумная) обычно идет сразу на этих же мощностях. Если четко не отследить, то могут и колбасный завод построить на государственные деньги, а этого нам совсем не надо стимулировать, этого хватает.

Когда наступит год коровы

— Все оживление рынка, о котором мы говорим, связано со свиноводством, а с мясом крупного рогатого скота какая ситуация?

— Пока еще нам не удалось преодолеть сокращение поголовья крупного скота, хотя темпы падения и снижаются. Если в прошлом году сокращение составляло семь-девять процентов, то в этом году полтора-два. Но, на мой взгляд, существенно улучшить ситуацию может только закон о субсидиях в сельском хозяйстве — производство КРС необходимо субсидировать в размере 15–30 рублей на килограмм. И не в виде льготных кредитов, а в виде прямых субсидий. Потому что инвестиции в КРС требуются большие — у нас даже в южных регионах нужно скот держать четыре месяца в помещении, которое надо отапливать, поэтому рентабельность низкая, окупаемость проектов около десяти лет. При этом с квотированием ввоза говядины сложилась странная ситуация. Ввоз ее вне квоты дороже всего лишь на 25 центов за килограмм. Причем изначально пошлина была выше, а в 2005 году ее по непонятной причине снизили до такого уровня, который совершенно никак не стимулирует внутреннее выращивание скота на мясо. Тем временем

такие страны, как Аргентина, Бразилия, Уругвай, серьезными темпами наращивают производство этого мяса и в ближайшее время однозначно будут определять мировой рынок говядины. Но до нас она будет доходить только в виде заморозки, поэтому если мы хотим иметь собственную охлажденную говядину, то нужно срочно принимать меры — субсидирование производства и повышение внеквотных пошлин. Пока мы не вступили в ВТО, такая возможность еще есть. А в будущем можно стимулировать эти направления другими способами, например компенсациями на ГСМ, тем более что, по заявлению министра экономики, даже в рамках ВТО Россия будет иметь право потратить на поддержку сельского хозяйства восемь миллиардов долларов. Для сравнения — в этом году потратили полтора миллиарда.

— Даже со вступлением в ВТО в мясной отрасли сохранится система квотирования ввоза мяса. Как она вообще функционирует, есть ли нарекания участников?

— Сама идея изначально правильна, но из-за неправильного администрирования на рынке несколько раз в год возникает дисбаланс спроса и предложения и, соответственно, дисбаланс цен на мясо. Здесь та же проблема, что и с ЕГАИС: систему квотирования администрируют несколько министерств и ведомств, причем каждое отстаивает свои интересы. Нужно как минимум отдать управление этой системой в руки одного отраслевого министерства.

— Вы верите в то, что Министерство сельского хозяйства способно эффективно управлять этой системой?

— Для эффективности нужно привлекать профессиональные отраслевые организации. Госструктуры не могут принимать правильные решения без знания рынка, на основе только статистических данных — они всегда опаздывают, соответственно, и решения, нужные рынку, тоже. Так, лицензии на импорт всегда выдаются с опозданием; переключение страновых квот с тех стран, где говядины нет, на те, где есть, тоже всегда запаздывают. В итоге на рынке то пусто — нет товара, цена растет, то, наоборот, большой сток, цена оптовая падает, а на рознице, между прочим, это не отражается: магазины требуют мяса по более низкой стоимости, розничную же цену при этом не опускают никогда.

А вот Еврокомиссия в Брюсселе собирается еженедельно и решает вопросы, в том числе и ценовые, связанные с ограничением импорта-экспорта, практически в режиме реального времени. Нам тоже нужен некий координационный совет с участием профессиональных союзов — Мясного союза России, Национальной мясной ассоциации, Ассоциации операторов рынка мяса птицы, — который бы собирался пусть не раз в неделю, так хотя бы раз в месяц и рекомендовал или даже принимал оперативные решения. Иначе у нас так и будут постоянно ошибки и сбои в этой системе. Вот сейчас власти готовятся сделать очередную ошибку: рассматривается вопрос об удалении ветеринарной службы с границы. Этого делать нельзя — мы только-только избавились от проблемы контрабандного мяса, когда под видом белорусской говядины завозится мясо буйволов из Индии. Если убрать ветеринарную службу с границы, опять начнется вброс подобных партий. Даже если внутри страны удастся такую партию отловить, то что делать с мясом? Возможностей для утилизации мяса в России практически нет, особенно больших партий, в конечном итоге все это опять всплывет на рынке.

**Наталья Литвинова**

(к содержанию)

*Meatland* показал стремительный рост в информационном меморандуме  
Коммерсант, 05.12.2006

В конце минувшей недели импортер мяса -- группа компаний Meatland опубликовала прогноз динамики роста своей выручки на ближайшие несколько лет. Группа ожидает, что в следующем году выручка вырастет в два раза и достигнет почти 12 млрд рублей. Впрочем, аналитики к амбициозным планам компании отнеслись с недоверием и не исключают, что столь смелый прогноз сделан с целью заинтересовать инвесторов перед размещением облигационного займа.

В опубликованном в конце прошлой недели информационном меморандуме группа Meatland объявила прогноз динамики своей выручки на ближайшие несколько лет. "Выручка в 2007 году может составить 11,78 млрд рублей против 6 млрд рублей, прогнозируемых на нынешний год. В 2008 году выручка прогнозируется в размере 16,48 млрд рублей, в 2009-м -- 22,95 млрд рублей. Стратегия группы на этот период основывается на стремлении к синергетическому эффекту от развития трех основных бизнес-направлений: дистрибуции, логистики, производства", -- говорится в меморандуме. Более подробно рассказать о том, как именно группа собирается достичь столь стремительного роста выручки, руководство Meatland отказалось.

В свою очередь, финансовые аналитики скептически отнеслись к опубликованному компанией прогнозу. "Взять и увеличить в два раза выручку компании в течение года практически нереально. Обычно такое возможно только за счет крупных выгодных приобретений. Конечно, можно просто резко увеличить цену на продукцию, но вряд ли компания собирается это делать", -- говорят аналитики инвестиционной группы "Атон". Не верят в удвоение выручки и в инвестиционной компании "Тройка Диалог". "В текущем году группа планирует увеличить оборот всего на 3,75 процента. Поэтому ее прогноз на следующий год весьма сомнителен", -- рассуждают аналитики "Тройки Диалог". К тому же, указывают эксперты, любое предприятие, импортирующее мясо, подвержено высоким таможенным и санитарно-эпидемиологическим рискам.

Не исключено, что поделить своими амбициозными планами Meatland решил, чтобы разогреть интерес инвесторов в преддверии размещения облигационного займа. Напомним, что в начале ноября компания зарегистрировала облигации объемом 1 млрд рублей, размещение которых сроком на три года предполагается в ближайшее время. Из привлеченных средств 25% будет направлено на строительство крупного распределительного центра в Москве, 25% -- на дооснащение мясоперерабатывающего завода во Всеволожске, 15% -- на увеличение парка спецтранспорта, остальные -- на реструктуризацию оборотных средств группы. По мнению аналитиков, опубликовав довольно смелый прогноз роста своей выручки перед размещением облигаций, Meatland рассчитывает получить более дешевые деньги. Между тем одной цели, считают эксперты, компания уже добилась: ее финансовый прогноз гарантированно привлечет внимание инвесторов, ведь на рынке сложно найти крупную компанию, которая ожидает удвоения своих доходов за один год.

**Мария Шевченко**

(к содержанию)

## Импорт мясного сырья в России

### ***В Латвии задержана направлявшаяся в Россию крупная партия контрабанды мясной продукции***

Regnum, 05.12.2006

В Рижском порту раскрыта крупнейшая контрабанда мясных продуктов в истории Латвии: задержано 28 контейнеров с 936 тоннами костной и кровяной муки, которые через Ригу планировалось доставить в Россию. Подробности сегодня, 5 декабря, Латвийскому радио сообщил генеральный директор Продовольственно-ветеринарной службы республики Винет Велдре. По его словам, контейнеры на перевалку в Рижский порт доставлены морем из Клайпеды для дальнейшей перевозки по суше в Калининград. На взгляд Велдре, данный маршрут сам по себе довольно странный, мол, Калининград и так неподалёку от Клайпеды, и непонятно, зачем везти туда груз через Ригу. В настоящее время эксперты его ведомства занимаются анализом груза, который имеет бразильскую маркировку, что не исключает возможности наличия в нём продукции больных животных. О происшедшем будет проинформирована Европейская комиссия. До сих пор крупнейший в Латвии случай раскрытой контрабанды мяса был в мае 2002 года в Риге на острове Мангальсала, где обнаружили почти 800 тонн нелегальной продукции.

<http://www.regnum.ru/news/district-nw/750096.html>

(к содержанию)

### ***В Приморье задержана партия контрабандного китайского мяса***

Rosinvest, 05.12.2006

В Приморье на российско-китайской границе задержана партия контрабандного мяса из Китая. Как сообщили РИА PrimaMedia в понедельник в группе общественных связей Пограничного управления ФСБ России по Приморскому краю, при оформлении китайской грузовой машины в контейнере пограничники обнаружили 7 тонн мороженого мяса в брикетах, укрытых луком.

Разбирательство по данному факту проводит таможня.

<http://www.rosinvest.com/news/248098/>

(к содержанию)

### ***РФ разрешила ввоз говядины еще с 5-ти мясокомбинатов Украины***

Glavred.info, 05.12.2006

Россельхознадзор с 5 декабря разрешает ввоз говядины еще с пяти мясокомбинатов Украины, передает «Интерфакс».

Как сообщила пресс-служба Минсельхоза России, поставки разрешены ОАО «Кременчугмясо» (Полтавская область), ОАО «Мясокомбинат «Ятрань» (Кировоградская область), ООО «Винницмясо» (Винницкая область) ОАО «Ивано-Франковский мясокомбинат» (Ивано-Франковская область) и ЗАО «Агропродукт» (Тернопольская область). Это решение принято по результатам совместной проверки, проведенной российскими и украинскими ветспециалистами на 19 мясокомбинатах Украины.

Россия запретила поставки продукции животноводства с Украины с 20 января 2006 года в связи с претензиями к работе украинской ветеринарной службы. В начале октября был подписан меморандум о новых условиях поставки мясной продукции, в первую очередь, говядины, с Украины в Россию. В ноябре разрешение на поставку говядины в России получили четыре мясокомбината.

<http://glavred.info/archive/2006/12/05/184637-4.html>

(к содержанию)

### ***Белорусский «ручеек» свинины.***

Agronews.ru, 06.12.2006

По информации аналитика ИКАР Л. Дороговой, за II квартал 2006 г. Белоруссия поставила в Россию порядка 11 тыс. т мороженой и охлажденной свинины, что почти на 1/3 больше, чем было завезено в Россию в январе-марте 2006 г. По итогам завоза свинины в апреле-июне 2006 г. Белоруссия вошла в десятку ведущих стран-экспортеров, после Бразилии, Дании, США, Канады и Германии, заняв 6 позицию в рейтинге.

В белорусском экспорте доля свинины в полутушах составила почти 98%. Порядка 50% из поставленной свинины на кости приходится на 6 белорусских компаний: ОАО Гродненский МК, ОАО Слонимский МК, ОАО Беловежский МК, ЗАО Консул, ОАО Волковысский МК и ОАО Гроднохлебопродукт.

Крупнейшими контрагентами российской стороны в поставках свинины во II квартале 2006 г. являлись: ИП Налимова, ООО Промснаб, ОАО ИКМА, ООО Меша и ООО Фортуна, совокупный завоз данных компаний находится на уровне 42% от импортированного мяса из Белоруссии.

Средняя за 3 месяца экспортная цена на свинину в полутушах 2 категории происхождения Белоруссия на условиях DDU находилась в пределах \$2,32-\$2,78/кг. В Москве в тот же период свинины данного разреза из Белоруссии реализовывалась в среднем по \$3,09/кг.

<http://www.agronews.ru/newsshow.php?Nid=32667>

(к содержанию)

### ***Импортерам курятины нужны квоты на 2005 год***

Kommersant.ru, 08.12.2006

В правительство внесен проект постановления об изменении порядка распределения квоты на импорт мяса птицы в Россию в 2007 году. Как сообщил председатель комиссии РСПП по агропромышленному комплексу, руководитель группы компаний "Оптифуд" Иван Оболенцев, документ согласован со всеми заинтересованными ведомствами. "Думаю, он будет рассмотрен в течение недели", – отметил он. По словам господина Оболенцева, проект предусматривает, что базой для распределения квоты на импорт курятины в 2007 году будет не предыдущий 2006 год, как предусматривается действующим порядком, а период с 1 января до 31 декабря 2005 года. Таким образом, доля компаний-импортеров в квоте на 2007 год будет сохранена независимо от объемов их фактического импорта в текущем году. Проект направлен на поддержку компаний, которые весной этого года, когда спрос на курятину снизился из-за птичьего гриппа, добровольно решили сократить импорт на 30%, тем самым стабилизировав ситуацию на рынке.

<http://www.kommersant.ru/doc-y.html?docId=728799&issueId=30272>

Россия, 191002, Санкт-Петербург,  
наб. р. Фонтанки, 54/164  
тел.: +7 (812) 572-19-65, +7 (812) 764-34-22  
факс: +7 (812) 764-33-44  
[www.rubeg.com](http://www.rubeg.com)  
Группа компаний «Рубеж»



(к содержанию)

***Россия не ставит вопрос о санкциях в отношении Болгарии на поставки в РФ мяса – С.Лавров***

Prime-tass, 07.12.2006

Речь о санкциях в отношении Болгарии на поставки в Россию болгарского мяса не идет. Об этом заявил сегодня министр иностранных дел РФ Сергей Лавров по итогам переговоров с главой МИД Болгарии Ивайло Калфиным в Москве.

Однако, заметил С.Лавров, "в России хотят, чтобы сюда поступало качественное мясо, которое отвечает и стандартам Европейского Союза". По его словам, "в России попытаются решить эту проблему, когда Евросоюз также примет свое решение". Он напомнил, что "ЕС сам ввел ограничительные меры на поставки мяса из Болгарии и Румынии на территорию других стран Евросоюза".

<http://www.prime-tass.ru/news/show.asp?id=646316&ct=news>

(к содержанию)

## Государственное регулирование мясной отрасли

*Россельхознадзор РФ: о поставках племенного скота, рожденного и выращенного в Нидерландах (N ФС-ЕН-2/7829 от 02.11.2006 г.)*

Tks, 04.12.2006

О поставках племенного скота, рожденного и выращенного в Нидерландах  
Учитывая, что в настоящее время в Нидерландах выполняются требования Международного эпизоотического бюро по контролю губкообразной энцефалопатии крупного рогатого скота (ГЭ КРС), а также гарантии ветеринарной службы Нидерландов по недопущению распространения возбудителя ГЭ КРС, разрешаются разовые поставки племенного скота, рожденного и выращенного в Нидерландах, из провинций Nord-Brabant, Friesland, Groningen, Utrecht, Flevoland, Nord-Holland, Zeeland, Drenthe, Limburg, Overijssel и Zuid-Holland Нидерландов.

Ввоз племенного крупного рогатого скота из Нидерландов будет разрешаться под гарантии администрации и ветеринарной службы субъекта Российской Федерации, на территорию которого он будет ввезен.

При оформлении запроса на ввоз администрация и ветеринарная служба субъекта Российской Федерации должны гарантировать, что:

1. Для контроля над эпизоотической ситуацией, отбором, карантинном животных и визирования ветеринарных сертификатов в Нидерланды будет направлен компетентный представитель государственной ветеринарной службы не позднее чем за 21 день до отгрузки животных.
2. Отбор животных будет производиться в хозяйствах, в которых никогда не регистрировалась ГЭ КРС, а животные хозяйства не имели родственных связей с животными, больными ГЭ КРС.
3. Ввезенный скот будет использоваться только для внутривладельческих пользовательских целей.
4. Ввезенные животные и их потомство будут содержаться изолированно от остального поголовья хозяйства.
5. В субъекте Российской Федерации налажен учет поголовья животных. Ввезенные животные будут зарегистрированы и идентифицированы.
6. Убой ввезенных из Нидерландов животных и их потомства будет осуществляться отдельно от остального поголовья крупного рогатого скота на специально определенном и аттестованном ветеринарной службой субъекта Российской Федерации мясокомбинате. На этом предприятии будет вестись учет поступившего скота и отслеживание продуктов его убоя на протяжении всего технологического цикла убоя и переработки. На предприятии будут созданы необходимые условия и приобретено оборудование для отделения материалов специфического риска (головной и спинной мозг, видимые лимфатические узлы, трубчатые кости, позвоночник, глаза, кишечник), а также отбора проб головного мозга от животных, начиная с 24-месячного возраста, и его хранения. Отобранные пробы головного мозга будут направляться в сертифицированную ветеринарную лабораторию для исследования на ГЭ КРС.

Кроме того, на период проведения диагностических исследований на ГЭ КРС туши, полученные от убоя завезенного из Нидерландов скота и его потомства старше 24-месячного возраста, будут храниться изолированно в специально

- выделенных для этого холодильных камерах. Кости и материалы специфического риска будут направляться для уничтожения на специально определенные и аттестованные для этого предприятия. Использование туш будет допускаться после получения отрицательных результатов лабораторных исследований на ГЭ КРС.
7. Оплата исследований на ГЭ КРС будет проведена владельцем животного или за счет средств бюджета субъекта Российской Федерации.
  8. Сточные воды мясокомбината будут подвергнуты обеззараживанию. Указание Россельхознадзора от 05.07.2005 N ФС-ЕН-2/4322 отменяется. Настоящее указание доведите до сведения всех подведомственных организаций государственной ветеринарной службы, а также всех заинтересованных организаций.

**Заместитель руководителя  
Е.А.Непоклонов**

**Письмо Россельхознадзора РФ от 02 ноября 2005 года N ФС-ЕН-2/7829**

(к содержанию)

***Россельхознадзор разрешил ввоз в РФ говядины с ряда украинских предприятий.***  
RBC, 05.12.2006

Федеральная служба по ветеринарному и фитосанитарному надзору (Россельхознадзор) с 5 декабря 2006г. разрешила экспорт в Россию говядины в полутушах и четвертинах с ряда украинских предприятий. Как говорится в сообщении Минсельхоза РФ, по результатам совместных проверок ветеринарных инспекторов разрешения выданы ОАО "Кременчугмясо" (Полтавская область), ОАО "Мясокомбинат "Ятрань" (Кривороградской области), ООО "Ивано-Франковск "Винницмясо" (Винницкая область), ОАО "Ивано-Франковский мясокомбинат" (Ивано-Франковская область) и ЗАО "Агропродукт" (Тернопольская область).

Как сообщал ранее министр сельского хозяйства РФ Алексей Гордеев, в декабре 2006г. могут быть сняты ограничения на поставки мясомолочной продукции с Украины в Россию. После этого будут проверяться предприятия по производству свинины и молока. Напомним, что 20 января 2006г. российская Федеральная служба по ветеринарному и фитосанитарному надзору ввела временные ограничения на ввоз в РФ животноводческой продукции с Украины. Данная мера связана с угрозой появления на российской территории острозаразных болезней животных и ввоза недоброкачественной продукции, опасной для здоровья человека в результате многочисленных нарушений российского ветеринарного законодательства при ввозе животноводческих грузов с Украины. Также, по сообщению российских властей, запрет вызван отсутствием действенного контроля над поступлением, перемещением и переработкой опасного в ветеринарном отношении мясного сырья со стороны Государственной ветеринарной службы Украины.

<http://www.rbc.ru/rbcfreenews.shtml?/20061205185947.shtml>

(к содержанию)

## Тенденции в производстве и потреблении

### **«Газовский» сельхозкооператив заготовил 22 тонны мяса**

Emeat, 04.12.2006

Газовский район, Ямало-Ненецкий автономный округ. 22 тонны оленины заготовил сельскохозяйственный кооператив «Газовский». Из них 12 тонн заготовлено еще до начала забойной кампании.

Основная часть продукции – мясо второй категории. Оленина будет реализована внутри района – школам, интернатам, местному населению. Мясо низкого качества будет продано зверофермам.

Как рассказал в интервью агентству «Тюменская линия» директор кооператива Виталий Каплун, сейчас забойная кампания в самом разгаре. По плану в этом году должно быть заготовлено 30 тонн мяса – около 1 тыс. 500 туш. Специалисты намерены завершить работу до 15 декабря. Всего поголовье оленей в сельскохозяйственном кооперативе «Газовский» насчитывает 7 тыс. голов.

<http://www.emeat.ru/new.php?id=7618>

(к содержанию)

### **Подмосковье: производство свинины увеличилось на 50%**

Product.ru, 05.12.2006

Как передает АНП, свиноводство в Подмосковье процветает и растет невиданными доселе темпами - по сравнению с прошлым годом производство свинины в нашем регионе увеличилось на 50%. Об этом было сказано на заседании межведомственной рабочей группы, прошедшем в Министерстве сельского хозяйства России.

По данным Минсельхоза, за 10 месяцев текущего года в целом по стране поголовье свиней возросло на 10% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Рост производства свинины в Центральном федеральном округе составил 18,5%, Южном - 17,6%, Приволжском - 10,7%. Лидером среди них остается Московская область.

По прогнозам специалистов, к 2007 г производство свинины в среднем по стране должно возрасти по отношению к уровню 2005 г на 25% и в 2008 г - на 43%.

<http://www.product.ru/news.asp?ID=48942&RAZD=>

(к содержанию)

### **Корова с иностранным клеймом принесет барыш снабженцам, но не станет основой племенного дела в России**

Санкт-Петербургские ведомости, 05.12.2006

Счетоводы-аналитики одного очень крупного социологического центра обнародовали результаты очередного опроса. Его тему в общем и целом можно обозначить так: отношение жителей России к реализации национальных приоритетных проектов.

Среди опрошенных оказались всего лишь 16 процентов граждан "достаточно информированных" по всем четырем "приоритетам": "Образование", "Здравоохранение", "Доступное жилье", "Развитие АПК". Тех, кто "кое-что слышал" о них, - 57 процентов. А тех, кто "вообще не в курсе", - 26 процентов. При этом большая часть респондентов не

видят в национальных проектах чего-то принципиально нового, а 18 процентов вообще не верят в позитивный эффект от их реализации. Это касается в первую очередь проекта "Доступное жилье". Свои приоритеты социум отдал здравоохранению (70 процентов) и образованию (47 процентов).

За ускоренное развитие агропромышленного комплекса высказались всего четверть опрошенных соотечественников. Маловато, конечно, будет. Но! Любопытный момент: эта четверть - отнюдь не селяне. Обитатели крупных городов.

Село проснулось. По проекту

Пропустив мимо ушей ссылку на упомянутое "но", критики аграрного нацпроекта напустились на него с утроенной силой. Ничтоже сумняшеся поставили проект "Развитие АПК" в один ряд с брежневской Продовольственной программой и "агроперестройкой" времен Горбачева. Припомнили полузабытую, но расхожую на заре ельцинской эпохи фразу: "Село - черная дыра. Сколько туда денег ни вкладывай, все впустую".

Как будто не было в агропромышленном комплексе страны тяжелейших пятнадцати лет - с кризисами, падениями. Но и с очевидными взлетами! Директор любого экс-совхоза скажет: все эти годы село развивалось НЕ БЛАГОДАРЯ мудрой аграрной политике (ее как таковой в новой России еще не было и нет), а ВОПРЕКИ "генеральной линии", направленной на удушение (налогами, недофинансированием, да просто - неприятием) отечественного товаропроизводителя.

Кто-то возмутится: про "удушение" крепко сказано, перебор. Но ведь в "сухом остатке" - факт: доля импорта в общем объеме продовольствия на внутреннем рынке давно уже перевалила за одну треть. А это значит, что в России превышен порог продовольственной безопасности.

Но неоспоримо и другое: многие бывшие совхозы сумели успешно вписаться в рыночную экономику (агропромышленный комплекс Ленинградской области тому показатель). Как "безусловно перспективный", инвестиционно привлекательный расценили аграрный сектор именитые (и не очень) олигархи. Пришли сюда со своими "денежными мешками". Сумели подняться наиболее успешные фермеры. Немало личных подсобных (крестьянских) хозяйств по своей товарности приблизилось к уровню средней европейской фермы.

На них - лучших, передовых, перспективных - ориентирован на начальном своем этапе проект "Развитие АПК". Им - все блага государственно-рыночной цивилизации: долгосрочные льготные кредиты, по которым процентная банковская ставка на 2/3 субсидируется из федерального бюджета, а на 1/3 - из областной казны, лизинг с пролонгированной рассрочкой платежей.

Наивно было бы полагать, что "нацпроектные" хозяйства, заручившись в одночасье реальной государственной поддержкой, завтра решат все продовольственные проблемы страны. Но на них так или иначе возложена задача: стать инициаторами позитивных процессов в сельском хозяйстве, своеобразными "точками роста".

В аграрном секторе Ленинградской области таких "точек роста" четыре десятка. О процессе становления некоторых - в рамках национального приоритета - уже рассказывала наша газета. Тут и гатчинский "Новый Свет" - специализированное свиноводческое хозяйство. И всеволожский "Спутник", ориентированный ныне на новую для нашего региона мясную породу крупного рогатого скота. И далекий лодейнопольский "Рассвет", выбравшийся благодаря инвесторам и нацпроекту из небытия. И старейшее, но обновляющееся животноводческое хозяйство "Лесное"... Надо быть неизлечимым занудой-скептиком, чтобы не увидеть, не услышать: национальный приоритетный проект "Развитие АПК" пошел.

Хотя говорить о "всеобъемлющей" реализации пока не приходится. Неохотно идут "в проект", к примеру, фермеры и владельцы личных подсобных хозяйств. А некоторых, активно туда устремившихся, уличают в неплатежеспособности и отбрасывают. Хромают социальные программы проекта. Ими, похоже, всерьез займутся еще не скоро.

Сегодня все силы и средства направлены на "приоритет приоритетов" - программу "Ускоренное развитие животноводства". Минсельхоз России, подводя итоги первых десяти "проектных" месяцев, отметил: производство скота и птицы в сельхозпредприятиях возросло по сравнению с тем же периодом прошлого года на 8,5 процента. Сельский министр Гордеев уточнил: "Наилучшие показатели роста наблюдаются в свиноводческой отрасли". Производство молока тоже превысило уровень прошлого года. Причем темпы роста продуктивности коров оказались самыми высокими за последние годы.

Министерский "аплодисмент" прозвучал в адрес тех регионов, где еще вчера коровы доились, как захудалые козы. А про Ленинградскую область было сказано так: "В молочном животноводстве догнать уже невозможно". Среднегодовые надои у нас вновь обещают быть самыми высокими в России - 6500 килограммов молока от каждой коровы. При этом в племенных хозяйствах некоторые рогатые особи дадут от 10 и выше тысяч литров молока.

На племенное потомство от коров такой продуктивности всегда был и остается спрос по всей России и в ближнем зарубежье. Хорошая телка - ходовой товар. Были годы, когда племхозы отправляли в сельхозпредприятия до 20 тысяч голов племенного скота. Говорят, больше половины российского стада коров черно-пестрой породы имеют ленинградские корни.

Цикл воспроизводства племенного поголовья непрерывен, и хорошая племенная телка как товар нынче не в дефиците.

Приезжай, покупай, забирай!

Коровий "вал"

Для целевых закупок племенного скота в рамках нацпроекта "Развитие АПК" назначен агент - широко известная снабженческая структура ОАО "Росагролизинг". Кто-то то ли в шутку, то ли всерьез прозвал контору "агентом продовольственной безопасности".

За работу снабженцы взялись лихо. Вскоре средства массовой информации располагали пресс-релизом, в котором сообщалось: "Всего по уже заключенным договорам ОАО "Росагролизинг" закупит и поставит 55 тысяч голов племенного крупного рогатого скота в хозяйства 36 регионов Российской Федерации". Дальше идет перечисление регионов, среди которых - Ленинградская область.

В завозных коровах ЛенАПК не нуждается. Но крупный рогатый скот - это необязательно "молоконосное" стадо. Значит, сюда придут мясные породы КРС? Такого скота в России, по большому счету, никогда и не было. В Ленинградскую область первое "мясное" поголовье племенных животных - французских лимузинов - завезли только в конце 1990-х годов. Численностью весьма ограниченной. Стадо мясных абердин-ангуссов венгерского происхождения начали формировать недавно во Всеволожском районе.

Вряд ли во всей России найдется хотя бы один регион, готовый похвастать сногшибательными успехами в этом направлении.

Но в Россию пошел КОРОВИЙ "вал".

Вот лента аграрных новостей.

...Краснодарский край приобрел по лизингу 1173 коровы молочного направления из Австралии и 786 коров самой дорогой породы в мире - шароле - во Франции.

...В хозяйства Ульяновской и Ленинградской областей прибыли молочные буренки из Голландии.

...На животноводческих фермах Ростовской области появились коровы из Дании.

...В Приморье 1780 коров, завезенных по лизингу из дальнего зарубежья, дали первый приплод.

А вот самая подробная, "чинопочитаемая" информация:

"Для обеспечения Москвы продовольствием и в рамках осуществления национального проекта "Развитие АПК" Юрий Лужков купил в Баварии 5,5 тысячи коров симментальской породы. "Нужно серьезно обновить выродившееся в России стадо, - заявил Юрий Лужков. - Поэтому Москва планирует заняться в своих хозяйствах и селекционной работой". Дальше объяснил: "До сих пор москвичи закупали в основном черно-пестрых коров. Молока они дают даже больше, но через два-три года выдаиваются, и дальше буренки идут на списание - котлету из них не сделаешь, такая у них конструкция - почти голые ребра и огромное вымя".

Информация, опубликованная в одной из центральных газет, сопровождалась умильным снимком: градоначальник Первопрестольной лобызает ошалевшую от счастья (или от испуга?) симменталку.

В аграрной политике столичного градоначальника Юрия Михайловича Лужкова много привлекательного. Опека (прежде всего финансовая) тех аграрных регионов России, над которыми Первопрестольная взяла "шефство" и которые ее, Первопрестольную, кормят. Силовое вмешательство в регулирование столичного продовольственного рынка, где приоритеты отдаются отечественному сельхозпроизводителю. Интересные мысли по "аграрному вопросу" столичный мэр изложил в книге "Сельский капитализм в России: столкновение с будущим", ставшей чуть ли не шедевром современной аграрно-аналитической публицистики. Книжку эту зачитывало до дыр сельхозруководство от среднего звена до самого верхнего.

Но целование симменталки при огульном охаивании нашей черно-пестрой буренки - ей богу, ни в какие ворота.

Царство черно-пестрых

Над созданием российской черно-пестрой коровьей элиты более полувека трудились отечественные селекционеры-генетики. Ленинградская область была признана селекционным центром по черно-пестрой, а затем и айрширской породам крупного рогатого скота. Здесь была создана единая племенная служба, объединившая специализированное предприятие "Невское", племенные заводы и племенные совхозы-репродукторы. Над генетическим совершенствованием поголовья трудились ученые с мировыми именами.

У черно-пестрых при их высокой молочной продуктивности слабым оказался адаптивный механизм. Они были подвержены заболеваниям, отчего сокращались сроки их хозяйственного использования. В 1970-х годах в Ленобласть завезли быков-"улучшателей" голштинской породы. В племенном животноводстве пошел процесс "голштинизации". Улучшенное племя отличалось еще большей продуктивностью, более крепкой конституцией и устойчивостью к ряду заболеваний.

Справедливости ради: Ленинградская область была не единственной добившейся успехов в работе с черно-пестрой породой. За ней поспедали племхозы... ну да, конечно, - Московской губернии!

Сейчас более 50 процентов в основной массе российского поголовья крупного рогатого скота - черно-пестрая порода. В Ленинградской области более 80 процентов КРС - черно-пестрый чистопородный скот. Остальные - красно-пестрые, выведенные здесь же айрширы.

При разумном - "по-научному" - содержании, при хорошем кормлении молочная порода неплохо справлялась и с "мясными" функциями. Первый, самый крупный в Советском Союзе, комплекс по откорму крупного рогатого скота черно-пестрой породы появился в

Ленинградской области. Кто-то, может быть, еще и помнит: в совхозе "Пашский" Волховского района.

В конце 1990-х годов Евросоюз со своей программой помощи развивающимся странам TASIC решил "навести порядок" в племенных хозяйствах Ленинградской области. Дальше ознакомительного уровня зарубежные эксперты не пошли. Вывод их был однозначный: во всех племхозах хорошая производственная база, высококлассные специалисты. Селекционная и племенная работа обеспечена высокоэффективным научным сопровождением. Все "причесано" под евростандарты. Потому и было произнесено сакраментальное: "Нам тут делать нечего!".

Родословная - тайна за семью печатями

"Научное сопровождение" племенного дела обеспечивает Всероссийский НИИ генетики и разведения сельскохозяйственных животных. Он был создан в 1969 году на базе Пушкинской специализированной лаборатории и научно-опытной станции по изучению физиологии сельхозживотных Института имени И. П. Павлова. И до сих пор научное учреждение с трудно произносимой аббревиатурой ВНИИГРЖ - на передовых позициях аграрной науки. Возглавляет его академик Россельхозакадемии доктор сельскохозяйственных наук Петр Никифорович Прохоренко.

В родном НИИ Петр Никифорович прошел путь от аспиранта до директора. И это он - академик Прохоренко - один из ведущих авторов трех высокопродуктивных типов черно-пестрой породы молочного скота, выведенных в Ленинградской области, - "петровского", "лесновского", "ленинградского". И это при его непосредственном участии зарождался московский (!) тип черно-пестрого скота (регистрационное наименование - "Заря" МЧП-1).

И что же теперь получается? Ваше, уважаемый Петр Никифорович, детище дорогого не стоит, "голые ребра и огромное вымя"... Обидно? Не то слово.

- Да дело вовсе не в обиде! - говорит академик Прохоренко (с плохо скрываемой тем не менее горечью в голосе). - По большому счету обновлять поголовье крупного рогатого скота в нашем сельском хозяйстве надо. И совершенствовать его за счет новых пород тоже необходимо. Но массовый завоз в Россию племенных коров и телок, пусть самых замечательных пород, не решение проблемы. Не с этого надо начинать. Главное звено в племенной работе - быки-"улучшатели".

Наработан огромный опыт, который еще и еще раз доказывает: наиболее эффективно ввозить не маточное поголовье для совершенствования молочных стад, а быков-"улучшателей", их семя, а также эмбрионы. И на этой основе повышать генетический потенциал уже существующего маточного поголовья.

Можно ли говорить о реальном "ускорении" в развитии животноводства, если все сводится к "ускоренной" закупке племенного скота в дальнем зарубежье? Вопрос вопросов... Приходится сомневаться и в качестве импортируемых животных. Да, их сопровождают необходимые сертификаты. И с экранов телевизоров животные выглядят впечатляюще. Но закрыта информация по их родословной, что называется, "до десятого колена". А без этого строить дальнейшую племенную работу весьма проблематично.

Сомнительны перспективы климатической адаптации завозных животных. Так, к примеру, симментальский скот достаточно теплолюбивый и надо будет очень постараться, чтобы без потери продуктивности приспособить его к климату Подмоскovie... К тому же условия содержания на наших животноводческих комплексах и фермах, кормовая база по многим параметрам отличаются от того, к чему приспособлен иностранный скот.

Под рассуждениями академика Прохоренко могли бы подписаться десятки, если не сотни, российских ученых - генетиков-селекционеров. Но их мнение для лизинговых снабженцев - как бы это помягче сказать... в общем, ничего не значит.

Запуская "в реализацию" национальный проект "Развитие АПК" с его "ускоренной" программой развития животноводства, основу основ - племенное дело - в программу не включили.

Минсельхоз пообещал сделать это только в следующем году, а Госдума одобрила законопроект по поддержке племенного животноводства.

С любовью к Родине... чужой

Новоиспеченный закон предлагает на два года, начиная с со следующего, освободить от уплаты НДС ввоз на территорию страны племенного крупного рогатого скота. Думский лидер Борис Грызлов пояснил, что закон сей "даст возможность улучшать наше племенное животноводство за счет скота, который ввозится из-за границы". Прямого участия отечественной фундаментальной аграрной науки в "возможности улучшения нашего племенного животноводства" при финансовой поддержке государства законопроект не предусматривает.

Какой именно скот ввозить - маточный или "улучшательный", - и дальше будут решать специалисты "по рогам и копытам" из "Росагролизинга". Ему и деньги в руки - шальные.

Минсельхоз в этом деле тоже, конечно, участвует. Аграрный главк одобрил "Реестр племенных животных для реализации сельхозпроизводителям через ОАО "Росагролизинг" в рамках реализации приоритетного национального проекта "Развитие АПК". В нем перечислено 12 пород крупного рогатого скота (в том числе пять мясного направления). Установлены также предельные ценовые параметры по животным, приобретаемым как у иностранных, так и у отечественных (облагодетельствовали!) производителей.

Любопытные, надо сказать, "параметры".

Оказывается, симментальскую породную нетель (уже не телочку, но еще и не корову) можно закупить не только за рубежом, но и в России по цене 90 рублей за килограмм живого веса. В среднем получается около 40 тысяч рублей за животное.

Предельная стоимость симменталки-иностранки - 1700 рублей за килограмм живого веса. Можно договориться с поставщиками о скидках, но в любом случае сумма получится еще та... Себе в убыток торговать никто не будет. Симментальский бык-"улучшатель" (только импортный, в России таковых не имеется) оценивается в 6000 рублей. Если учесть, что бычара весит около тонны, то какая-то запредельная цена получается. Однако "улучшательная" особь, по заверениям наших специалистов, того стоит.

Но быков "на племя" для всего российского АПК требуется считанные сотни, а коров можно завозить тысячами! И везут, везут "лизинговые" снабженцы в Россию коровье поголовье. Ни о какой реальной поддержке отечественного товаропроизводителя тут говорить не приходится. "Поддержка" утекает в дальнее зарубежье. Отдавая баснословные деньги (не в рублях, а в евро и долларах) за каждую коровью голову, Россия щедро оплачивает труд ЧУЖИХ ученых-генетиков, селекционеров, зооинженеров, ветеринарных врачей, техников-биологов и рядовых животноводов - какого-нибудь "герр Шмидта", служащего уборщиком ското-мест на племенной забугорной ферме.

Тем не менее заявки от российских сельхозпредприятий на покупку импортных коров по лизингу продолжают поступать.

Здесь действует очень хитроумная финансовая система, завязанная на "длинных" рассрочках, льготах и скидках, в результате чего первый взнос на приобретение импортной коровы кажется чуть ли не копеечным. И вот обалдевший от свалившегося "коровьего" счастья руководитель сельхозпредприятия раздает интервью журналистам: "Импортный скот обходится дешевле, чем покупка племенного российского!!! У нас появились далеко идущие планы - развивать племенное дело!".

Но в какое "далеко" заведут эти планы?

Первый и единственный федеральный закон "О племенном животноводстве" был издан еще в 1995 году. Постановление правительства по тому же вопросу - в 1996-м. Оба документа почти не работали тогда и безнадежно устарели теперь. В России никак не может сформироваться единая государственная племенная служба. А фундаментальная наука загнана в угол.

Ученые - те, кто помоложе, вооружившись знаниями и опытом в Отечестве, уезжают "поднимать племя" в дальнее зарубежье. Наш ВНИИГРЖ - институт генетики и разведения сельскохозяйственных животных - стал кузницей кадров для племенного животноводства Японии, Австралии, Бельгии, Бразилии. И язык не повернется обвинить соотечественников в "непатриотизме", если средняя заработная плата научного сотрудника в учреждении 4948 рублей.

А вот какой процент от лизинговых сделок "по коровам" достается снабженческой компании - большая коммерческая тайна. Обыватель может только догадываться - деньги это ой какие немалые. А кто-то, особо памятный, припомнит неприглядную историю трехлетней давности, озвученную Счетной палатой. Тогда снабженцы, закупая за рубежом сельхозтехнику, исхитрились поднять ее стоимость почти в полтора раза. Больше половины полученной наценки "отписали" себе в качестве премиальных. Хорошо потрясли отечественную казну. А теперь?..

[\(к содержанию\)](#)

#### ***ЯНАО. Ямал снабдит немцев экологически чистой олениной*** Meatinfo, 06.12.05

В Ямальском районе побывала делегация из Германии. 4-5 декабря 2006 года они детально познакомились с концепцией ямальско-немецкого проекта по реализации оленьего мяса и с работой МП "Ямальские олени".

По словам гостей, сегодня в Германии есть сеть магазинов, специализирующихся на реализации экологически чистой продукции: ямальская оленина как раз отвечает их требованиям — в отличие от скандинавских оленей животные ЯНАО пасутся в естественных условиях, при их кормлении не используются искусственные добавки, увеличивающие содержание холестерина.

Следует отметить, что в настоящее время уже подписаны учредительные документы совместной немецко-ямальской компании "Ямалбиолокс". 50% ее акций будет принадлежать предприятиям ЯНАО (МП "Ямальские олени" и МП "Совхоз "Ярсалинский"), вторая половина — немецкой фирме "Absicht Media". Уставный капитал новой компании составит 25 тысяч евро. В Германию из округа планируется ежегодно поставлять 100-150 тонн оленины.

<http://meatinfo.ru/news/region/?nid=3169>

[\(к содержанию\)](#)

#### ***В 2006 году сахалинские свиноводческие предприятия увеличили выпуск продукции на 19%***

Regnum, 06.12.2006]

В Сахалинской области в 2006 году поголовье свиней в личных хозяйствах сократилось на 14%. Причинами сокращения стали высокая стоимость комбикормов, электроэнергии, горюче-смазочных материалов. Как рассказали корреспонденту ИА REGNUM в управлении информации аппарата администрации Сахалинской области, об этом 6 декабря заявил вице-губернатор Виктор Нагорный на совещании с участием

руководителей предприятий агропромышленного комплекса области, посвященное перспективам развития свиноводства.

"В этом году мы сделали важные шаги по развитию мясного скотоводства, доставив в область коров породы герефорд и якутских лошадей. Сельскохозяйственные предприятия региона увеличили производство мяса свиней почти на двадцать процентов, но нас беспокоит, что в личных подсобных хозяйствах идет сокращение поголовья этих животных", - отметил Виктор Нагорный, открывая совещание.

На совещании вновь был поднят вопрос о необходимости создания специализированного рынка, где сельхозпроизводители могли бы продавать свою продукцию без посредников и перекупщиков. Представители управления сельского хозяйства сообщили, что в настоящий момент ведутся переговоры с администрацией областного центра об открытии такого рынка.

Вице-губернатор Виктор Нагорный акцентировал внимание на том, в этом году сельскохозяйственные предприятия области, занимающиеся свиноводством, увеличили выпуск продукции на 19 процентов. "Эту тенденцию необходимо закреплять. И одним из факторов, который, я думаю, должен положительно сказаться на развитии, в том числе и свиноводства, станет начало работы в области филиала **Россельхозбанка**, который откроется в Южно-Сахалинске в феврале-марте 2007-го года", - добавил Виктор Нагорный.

<http://www.regnum.ru/news/750588.html>  
(к содержанию)

#### ***Птицеводы Челябинской области увеличат производство мяса*** Uralinform.ru, 07.12.2006

. По итогам 2006 года объемы производства курятины в Челябинской области должны достигнуть 68,8 тысячи тонн, на треть превысив прошлогодний уровень. Как сообщили "Уралинформбюро" в областном министерстве сельского хозяйства, в следующем году планируется выпустить свыше 70 тысяч тонн мяса. Таких результатов позволит достичь модернизация производства — в текущем году на эти цели за счет банковских и собственных средств птицеводы направили 2,2 миллиарда рублей, в следующем году вложения составят 1,5 миллиарда рублей.

<http://www.uralinform.ru/detail.aspx?ID=71811>  
(к содержанию)

#### ***Курская область. План по "Ускоренному развитию животноводства"*** Meatinfo, 07.12.2006

Губернатор Курской области Александр Михайлов провел совещание по итогам работы в агропромышленном комплексе области в текущем году.

Большое внимание он уделил состоянию национального проекта "Развитие АПК" в области. Нацпроект включал в себя несколько направлений работы. "Ускоренное развитие животноводства" - одно из них. В его рамках в 2006 г. было запланировано строительство 13 предприятий - 4 молочных и 7 свинокомплексов. В 2007 г. намечено ввести в строй еще 7 свинокомплексов, 3 площадки по откорму КРС, птицефабрику по выращиванию индейки и 3 комбикормовых завода.

Другое важное направление - кредитование личных подсобных и крестьянско-фермерских хозяйств. "Россельхозбанк", на чьи плечи легла реализация этой задачи, уже открыл в районах области 16 дополнительных офисов. В 2007 г. его филиалы появятся во всех

районах области. По мнению А. Михайлова, активность банка должна быть выше: он должен открывать отделения не только в крупных районных центрах, но и в селах, чтобы кредитованием могло воспользоваться больше жителей глубинки. Согласно отчету "Россельхозбанка", в 2006 г. его курский филиал выдал труженникам села 1846 кредитов на сумму около 510 млн рублей - это лучший показатель банка по России.

<http://meatinfo.ru/news/region/?nid=3189>  
(к содержанию)

### ***Сельхозпредприятия Мордовии на 15% увеличили производство мяса*** Regions.ru, 07.12.2006

Сельхозпредприятия и вновь организованные фермерские хозяйства Мордовии за январь - ноябрь произвели 47939 т. мяса. Как рассказали в Минсельхозпроду РМ, это на 15% превышает прошлогодние показатели.

По уровню реализации продукции лидирует Атяшевский район. За 11 месяцев от сельхозпроизводителей получено 50374 ц. скота и птицы в живой массе (+3% к прошлому году). Ичалковский район с показателем 46749 ц. занимает пока вторую строчку. Но местные хозяйства - безусловные лидеры по увеличению собственных показателей. За 11 месяцев уровень реализации мяса здесь вырос на 252% к прошлому году. В целом по республике на 6% увеличился по отношению к прошлому году средний вес одной реализованной головы КРС. По данным на 1 декабря он составляет 372 кг.

<http://www.regions.ru/news/2034772/>  
(к содержанию)

### ***Сахалинские свиноводческие предприятия увеличили выпуск продукции на 19%.*** Agronews.ru, 07.12.2006

В Сахалинской области в 2006 году поголовье свиней в личных хозяйствах сократилось на 14%. Причинами сокращения стали высокая стоимость комбикормов, электроэнергии, горюче-смазочных материалов. Как рассказали в управлении информации аппарата администрации Сахалинской области, об этом заявил вице-губернатор Виктор Нагорный на совещании с участием руководителей предприятий АПК области, посвященное перспективам развития свиноводства.

«В этом году мы сделали важные шаги по развитию мясного скотоводства, доставив в область коров породы герефорд и якутских лошадей. Сельскохозяйственные предприятия региона увеличили производство мяса свиней почти на 20%, но нас беспокоит, что в личных подсобных хозяйствах идет сокращение поголовья этих животных», - отметил В. Нагорный, передает ИА REGNUM

.В. Нагорный акцентировал внимание на том, в этом году сельскохозяйственные предприятия области, занимающиеся свиноводством, увеличили выпуск продукции на 19%. «Эту тенденцию необходимо закреплять. И одним из факторов, который, я думаю, должен положительно сказаться на развитии, в том числе и свиноводства, станет начало работы в области филиала «Россельхозбанка», который откроется в Южно-Сахалинске в феврале-марте 2007 года», - добавил В. Нагорный.

<http://www.agronews.ru/newsshow.php?Nid=32699&Page=3>  
(к содержанию)

## Ситуация на российском мясном рынке в первом полугодии 2006 года

Мясные технологии, №486 2006

В первом полугодии 2006 года российский рынок мясного сырья формировался под влиянием увеличения производства свинины и мяса птицы и снижения производства говядины, а также в условиях увеличения импортных поставок мяса на российский рынок. По данным Госкомстата, на 1 июля 2006 года по сравнению с аналогичным периодом 2005 года численность птицы в Сельскохозяйственных предприятий (СХП) увеличилась на 7,4 %, численность свиней увеличилась на 10,2 %, численность КРС снизилась на 6,7 %.

В первом полугодии 2006 года по сравнению с первым полугодием 2005 года производство мяса птицы в живой массе в сельскохозяйственных предприятиях увеличилось на 19,1 %, производство свинины в живой массе увеличилось на 8,9 %. На рынке говядины в январе — июне 2006 года наблюдалось снижение производства на 7,9 %.

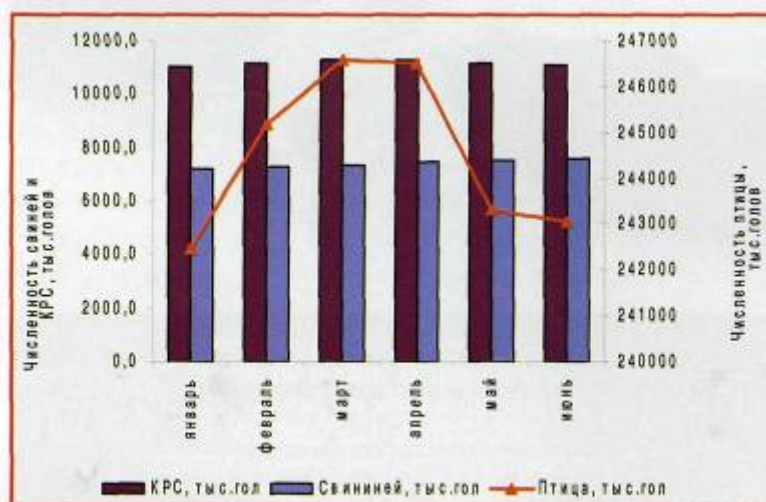


Рис. 1. Динамика изменения численности поголовья в первом полугодии 2006 года

Положительная тенденция на рынке свинины и на рынке мяса птицы в сельскохозяйственных предприятиях наблюдается в связи с тем, что в 2005 году ряд крупных компаний заявил о вложении инвестиций в свиноводство и птицеводство. Росту инвестиций в производство свинины способствует поддержка свиноводческих проектов Минсельхозом России, который возмещает 2/3 процентной ставки банковских

кредитов.

По данным Института аграрного маркетинга, в первом полугодии 2006 года по сравнению с аналогичным периодом 2005 года наблюдается увеличение ресурсов мясного сырья в целом на 16,2 % (рис. 1, 2). Прирост ресурсов произошел за счет роста производства и увеличения импортных поставок. Импорт мяса на российский рынок в целом увеличился на 3,8 %.

Увеличение рыночных ресурсов на рынке свинины в среднем составило 43,4 % (рис. 3). По наблюдениям аналитиков ИАМ, увеличение ресурсов на рынке свинины связано как с увеличением производства на 16,2 %, так и с ростом импортных поставок. Импорт свинины на российский рынок увеличился на 35,5 %.

На рынке мяса птицы также наблюдалось увеличение рыночных ресурсов в первом полугодии 2006 года по сравнению с первым полугодием 2005 на 19,8 % (рис. 4). На рынке мяса птицы увеличение ресурсов связано с ростом производства на 20,3 %. Импорт мяса птицы снизился при этом на 6 % (снижение импорта произошло в связи с отменой Россельхознадзором РФ всех разрешений на ввоз в Россию мяса птицы).

На рынке говядины снижение ресурсов в среднем составило 13,6 %, что связано с падением производства на 9 % (рис. 5). Увеличение импортных поставок говядины на

российский рынок в первом полугодии 2006 года по сравнению с уровнем 2005 года было незначительным и составило 0,7 %.

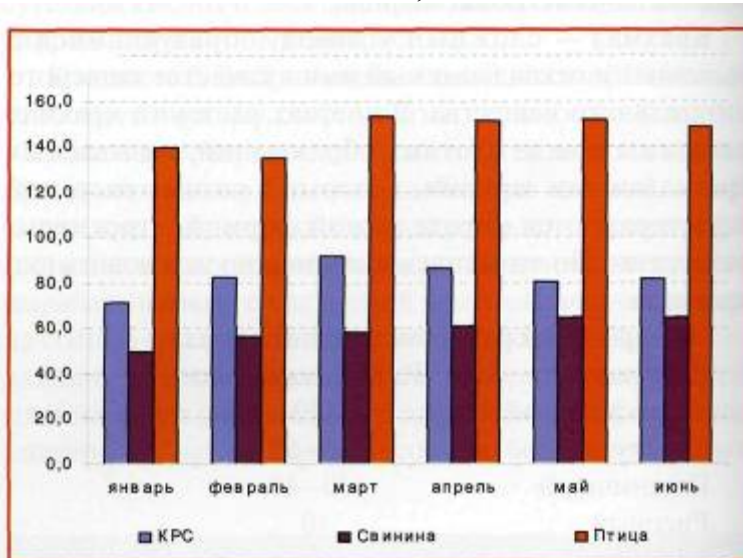


Рис. 2. Динамика реализации на убой в живой массе (СХП) в первом полугодии 2006 года

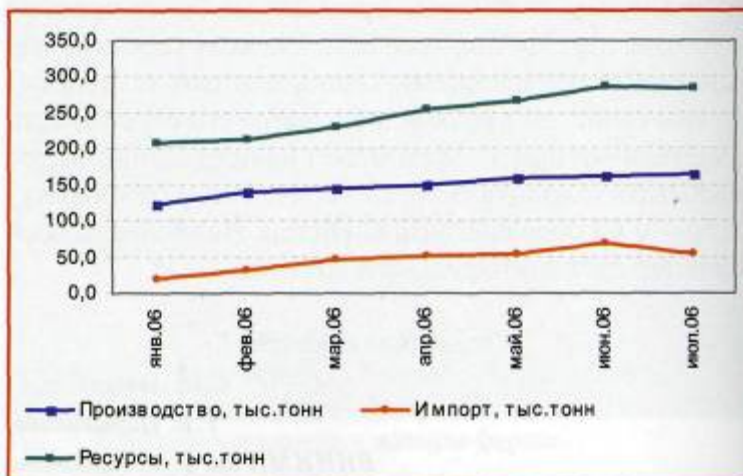


Рис. 3. Основные показатели состояния рынка свинины в первом полугодии 2006 года

Потребление мяса на душу населения с начала 2006 года выросло на 5,9 % (рис. 6). Значительное снижение потребления было зафиксировано на рынке говядины. Потребление говядины на душу населения по сравнению с аналогичным периодом 2005 года с начала 2006 года снизилось на 10 %. Потребление свинины увеличилось на 20 %, мяса птицы — на 6,6 %.

Емкость мясного рынка России в первом полугодии 2006 года по сравнению с аналогичным периодом 2005 года увеличилась в среднем на 4,4 %. При этом емкость рынка свинины выросла на 20 %, мяса птицы — на 9 %, объем потребления говядины снизился на 9 %.

По расчетам аналитиков Института аграрного маркетинга, насыщенность мясного рынка по состоянию на 1 июля была равна 1,33 ед. — это говорит о том, что рынок мясного сырья в целом близок к стабильности.

Мониторинг цен мясного рынка показал, что в первом полугодии 2006 года на рынке говядины наблюдалась следующая тенденция: цена на говяжьи полутуши у производителей с начала года в среднем увеличилась на 14,9 %, цена трейдеров на полутуши российского производства увеличилась в среднем на 10,5 %, на импортные полутуши — на 6 % (рис. 7). В среднем по РФ цена на говяжьи полутуши увеличилась на 10,3 %.

Цена на свиные полутуши у российских производителей в первом полугодии 2006 года увеличилась в среднем на 5,6 % (рис. 7). Цена трейдеров на полутуши российского производства в среднем увеличилась на 7,9 %, на импортные полутуши — на 7,5 %. В среднем по РФ цена на свиные полутуши увеличилась на 7,1 % (рис. 7).

Цена на мясо птицы у российского производителя в первом полугодии 2006 года снизилась в среднем на 4,9 % (рис. 7). Снижение средней цены у трейдеров на тушку бройлера российского производства составило в среднем 11,1 %, на бройлера импортного производства снижение цены составило в среднем 11,4%. Снижение средней цены на бройлеров в целом по РФ составило 9,3 %.

Исходя из указанных тенденций, можно сделать следующие выводы:

- рынок свинины насыщен и близок к стабильности;
- рынок мяса птицы более насыщен, чем рынок свинины, что может привести к снижению цены на мясо птицы;
- на рынке говядины наблюдается дефицит предложения.

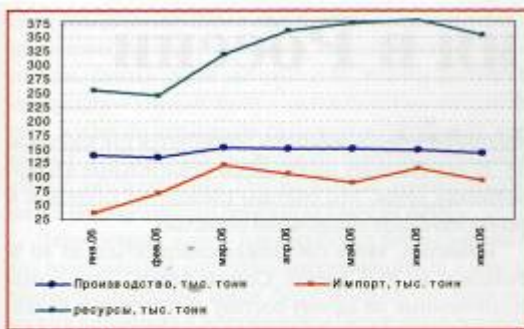


Рис. 4. Основные показатели состояния рынка мяса птицы в первом полугодии 2006 года

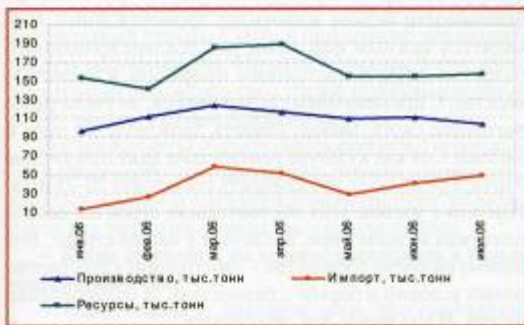


Рис. 5. Основные показатели состояния рынка говядины в первом полугодии 2006 года

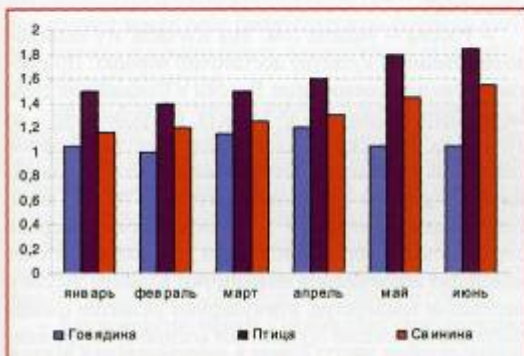


Рис. 6. Динамика потребления мяса на душу населения в первом полугодии 2006 года

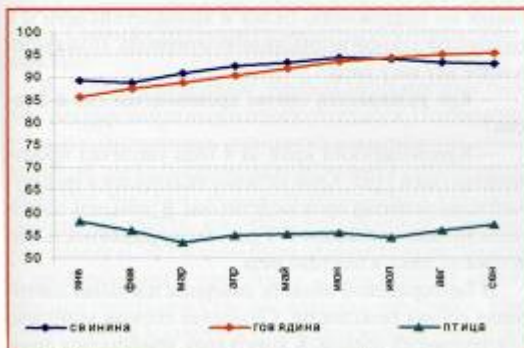


Рис. 7. Динамика средних цен на мясо в 2006 году

(к содержанию)

## Новости животноводства и птицеводства

### *Нацпроект в сфере АПК дал толчок развитию животноводства в Курганской области*

Regnum, 04.12.2006

Реализация приоритетного национального проекта в сфере АПК положительно сказывается на развитии животноводства Курганской области. За 10 месяцев 2006 года проведена реконструкция 15,2 тыс. скотомест, приобретено 2,3 тыс. голов племенных животных. С 1 января по 1 ноября 2006 года во всех категориях хозяйств поголовье крупного рогатого скота увеличилось на 2,7%, свиней - на 33,2%, овец и коз - на 18,5%, сообщили 4 декабря корреспонденту **ИА REGNUM** в пресс-службе правительства Курганской области.

В области реализуется программно-целевой метод государственной поддержки сельхозтоваропроизводителей, стимулируются применение новых технологий в полеводстве, расширение обрабатываемого клина земли, участие в федеральных программах, привлечение молодежи на село. В 2005 - 2006 годах впервые за годы реформ в сельском хозяйстве Курганской области объемы ввода основных средств превысили их выбытие, а инвестиции возросли в 1,7 раза.

<http://www.regnum.ru/news/749324.html>

(к содержанию)

### *Без рода-племени*

Эксперт, 04.12.2006

Льготный режим импорта племенных животных дает возможность укомплектовать поволжские фермы зарубежным — в первую очередь европейским — племматериалом. Но «иностранцы» должны использоваться для выведения собственных пород, а не составлять главное поголовье ферм. Иначе реализованные проекты станут не более чем «музеем европейского животноводства» в макрорегионе

Совет при президенте Российской Федерации по реализации приоритетных национальных проектов принял решение о включении в нацпроект «Развитие АПК» дополнительных мероприятий по государственной поддержке племенного животноводства. Помимо уже работающего механизма прямого субсидирования на развитие племенного хозяйства (50 рублей за один кг живого веса), на эти цели в 2007 году из федерального бюджета будет дополнительно выделено 1325 млн рублей. А уже с января будущего года начнет действовать льготный налоговый режим на импорт племенных животных.

По решению Госдумы РФ, заводчики освобождаются от уплаты НДС в размере 10%. Налоговая льгота будет распространена на операции по ввозу в РФ крупного племенного рогатого скота, свиней, овец и коз и будет действовать в течение двух лет — до 31 декабря 2008 года. Предполагается, что за это время местные хозяйства смогут пополнить банк своих племзаводов и воссоздать отечественные центры племенного животноводства. Два из них планируется разместить в Поволжье — в Самарской области и Республике Мордовия.

Последние из могикан

Озаботиться разведением племенных коров и свиней депутатов Госдумы заставило катастрофическое положение в этом секторе отечественного животноводства, приведшее к острому дефициту отечественного племенного молодняка. По данным Минсельхоза РФ,

в настоящее время племенная база животноводства России состоит из 2219 племенных предприятий, 1167 из них специализируются на молочном и мясном скотоводстве. Потребность животноводства они могут обеспечить не более чем наполовину. Например, поголовье племенных коров в указанных хозяйствах составляет 588 тыс. голов, что не превышает 7% от общего поголовья этих животных в стране и в два раза ниже необходимого уровня численности племенного скота для нормального воспроизводства продуктивного стада крупного рогатого скота (КРС).

По Поволжью такой статистики нет. Но пропорции здесь будут те же. К примеру, в Самарской области действует только один племзавод агрохолдинга «СВ-Поволжское» — «Гибридный», отмечают в пресс-службе компании. Да и он только-только вышел на прежний уровень — к осени 2001 года, когда холдинг приобрел «Гибридный», от 45 тыс. содержащихся здесь животных осталось всего 5,5 тысячи голов. Питомцев некогда всесоюзного племзавода элементарно нечем было кормить. «Гибридному» грозила судьба других племзаводов — в «СВ-Поволжском» напоминают, что помимо него в Самарской области было четыре племенных хозяйства, и все они разорились. В совхозе «Кутузовский» Сергиевского района области, где разводили немецких ландрасов, свиней просто расстреливали: голодные животные настолько обезумели от голода, что не подпускали к себе людей.

С приходом в региональное животноводство крупных инвесторов с их мегапроектами свинокомплексов и молочных ферм (см. таблицу) дефицит племенного материала стал очевиден. Об объемах дефицита могут свидетельствовать заказы регионов «Росагролизингу», через который осуществляются централизованные закупки племенных животных по лизинговой схеме, дотируемой из федерального бюджета. Так, Мордовия планирует приобрести около восьми тысяч голов племенного КРС и 10 тыс. голов племенных свинок, а Татарстан направил в «Росагролизинг» заявки на закупку 36 тыс. голов КРС.

#### Отсутствие развитой племенной базы в Поволжье заставляет инвесторов включать

##### Наиболее крупные проекты животноводческих комплексов в Поволжье

| Компания           | Регион              | Проект  | Племенной проект                       | Объем инвестиций  |
|--------------------|---------------------|---|--|-------------------|
| «Криэйт-Агрогрупп» | Саратовская область | Свинокомплекс на 100 тыс. голов. Комбикормовый завод, убойный комплекс              | Племенная ферма на 2,4 тыс. голов      | 3 млрд руб.       |
| «СВ-Поволжское»    | Самарская область   | Два свинокомплекса на 108 тыс. голов, комбикормовый завод, скотобойня, мясокомбинат | Племзавод «Гибридный» на 46 тыс. голов | Около 3 млрд руб. |
| «Галина»           | Мордовия            | Свинокомплексы на 60 тыс. голов,  | «Мордовский бекон»,                    | 5,3 млрд руб.     |

|                                      |                          |  |   |                  |
|--------------------------------------|--------------------------|--|---|------------------|
|                                      |                          | два<br>мясокомбината,<br>растениеводческие<br>проекты  | включающий<br>племзавод на 25<br>тыс. голов,<br>селекционно-<br>гибридный центр,<br>станцию<br>искусственного<br>осеменения,<br>племрепродуктор,<br>учебный центр |                  |
|                                      | Нижегородская<br>область | 10 свиноферм на<br>250 тыс. голов,<br>мясокомбинат и<br>завод по<br>производству<br>комбикорма   | -   | 4,7 млрд<br>руб. |
|                                      | Ульяновская<br>область   | Свинокомплекс на<br>54 тыс. голов  | -   | Нет данных       |
| «Евросервис»                         | Пензенская<br>область    | Свинокомплекс на<br>115 тыс. голов   | -   | 1,2 млрд<br>руб. |
| Холдинговая<br>компания<br>«Ак Барс» | Татарстан                | 2 мясомолочные<br>фермы на 1,2 тыс.<br>и 0,4 тыс. голов, 2<br>свинокомплекса на<br>10 тыс. голов | -   | 1,5 млрд<br>руб. |
| «Агросила<br>Групп»                  | Татарстан                | 2 свинокомплекса<br>«Камский бекон»<br>на 96 тыс. голов,<br>комбикормовый<br>завод               | Свинокомплекс на<br>4,5 тыс.<br>свиноматок, центр<br>гибридизации, 9<br>комплексов-<br>репродукторов  | 2 млрд руб.      |
| «Саба»                               | Татарстан                | Строительство и<br>реконструкция 6<br>свиноводческих и<br>молочных<br>комплексов                 | Племзавод на 20<br>тыс. голов   | 1 млрд руб.      |
| «Красный<br>Восток Агро»             | Татарстан                | 8 молочных<br>комплексов на 35,2<br>тыс. голов,<br>реконструкция 7                               | Племенную базу<br>составят 9 тыс.<br>купленных в<br>Голландии коров   | 7,4 млрд<br>руб. |

|                      |           |   |                              |                   |
|----------------------|-----------|---|------------------------------|-------------------|
|                      |           | МОЛОЧНЫХ<br>комплексов на 4,8<br>тыс. голов,<br>подготовка 6<br>площадок по<br>интенсивному<br>откорму крупного<br>рогатого скота | ГОЛШТИНО-<br>фризской породы |                   |
| «ВАМИН<br>Татарстан» | Татарстан | 15 молочных<br>комплексов на 37,2<br>тыс. голов   | -                            | 7,44 млрд<br>руб. |

### Голландки vs черно-пестрых

Практически все новые отечественные проекты в области животноводства обеспечивают зарубежные племенные хозяйства, что существенно увеличивает себестоимость создаваемых молочных ферм и свинокомплексов. Помимо прямых затрат на транспортировку животных, расходы при работе с импортным племенным материалом связаны и с тем, что привозной живности нужно создавать привычные ей условия содержания. Так, голландские коровы, которых привезли в Самарскую область в 2001 году, уже стали местным фольклором. На ферме в селе Новокуровка, куда завезли первую сотню представительниц голштино-фризской породы (всего ферма рассчитана на 400 голов), была в точности — по голландскому образцу — воссоздана «домашняя» для них атмосфера: система климат-контроля, подачи кормов, доения и прочее. Стоимость «элитного жилья» составила более 200 млн рублей — столько было вложено в проект средств областного и федерального бюджетов, ресурсов сотрудничающих с администрацией Самарской области банков. На ферму, которая разительно отличалась от тех, что привыкли видеть в областных районах, делегации чиновников и журналистов возили, как в музей.

Но у новокуровской фермы есть риск музеем и остаться. Несмотря на то, что управляющему ей госпредприятию (ГУП «Новокуровское») уже второй год власти пытаются найти инвесторов, желающих вложиться в проект так и не появилось. Дело не в схеме реализации проекта и финансовых обязательствах этого хозяйства перед кредиторами — под вопросом сама жизнеспособность проекта. Себестоимость содержания голландских животных слишком высока, отмечают его критики — нужно использовать возможности регионального животноводства, а не создавать здесь Голландию в миниатюре. Например, организовать собственный племенной репродуктор и вывести адаптированных к поволжским условиям животных. К слову, лицензия на такого рода деятельность у «Новокуровского» есть, но пока она не используется. Более того, в прессе прозвучала информация об очередном готовящемся рейсе в Голландию за новой партией голландских коров.

Развивать собственные селекционно-гибридные центры пока не планирует и татарстанский агрохолдинг «Красный Восток Агро», с 2003 года развивающий проект создания в республике молочных мегаферм. В планах «Красного Востока» — строительство восьми молочных комплексов на 35,2 тыс. голов скота в Алькеевском, Верхнеуслонском, Зеленодольском, Арском, Мамадышском и других районах Татарстана общей стоимостью 7,4 млрд рублей. Компания также реконструирует семь молочных комплексов на 4,8 тыс. голов и готовит шесть площадок по интенсивному откорму

крупного рогатого скота. В настоящее время уже построены и сданы в эксплуатацию четыре животноводческих комплекса на тысячу голов крупного рогатого скота каждый.

Мегафермы укомплектованы все теми же голландскими коровами. Для новых проектов «Красный Восток» планирует приобрести в этой стране еще пять тысяч элитных коров. Но при этом на реконструируемых агрохолдингом хозяйствах содержится 30 тыс. вполне «российских» коров родной черно-пестрой породы, улучшение которой уже возведено в ранг государственной программы — отказываться от отечественных буренок в татарстанской компании не намерены. А татарстанская холдинговая компания «Ак Барс» на мясо-молочные фермы, создаваемые в Арском и Агрызском районах республики, завозит только коров черно-пестрой породы из Вологодской области.

Золотая жила

Инвесторы отечественного свиноводства гораздо охотнее вкладываются в создание собственных селекционно-гибридных центров: сроки окупаемости свиноводческих проектов составляют примерно 5–6 лет, тогда как молочным для этого требуется в два раза больше времени.

Развитием собственных заводов по производству племенных животных занимаются уже упомянутый самарский агрохолдинг «СВ-Поволжское», мордовская компания «Галина», татарстанская агрофирма «Саба». Создать собственное племенное хозяйство в рамках свиноводческого проекта в Саратовской области рассчитывает и столичная компания Create Agrogroup.

Игорь Петриков, генеральный директор «СВ-Поволжское», отмечает, что главная задача «Гибридного» — комплектовать маточным поголовьем товарные репродукторы холдинга. Именно поэтому у «СВ-Поволжского» нет проблем с племенным материалом — возможности «Гибридного» позволяют обеспечить свинокомплексы (сейчас «СВ-Поволжское» открыло первый 108-тысячник и готовит запуск следующего) необходимым поголовьем. Сегодня в «Гибридном» содержится 46 тысяч голов свиней крупной белой породы, пород дюрок и йоркшир, из них около 4,2 тыс. свиноматок.

Обеспечивает племенным материалом животноводческие комплексы холдинга и профильное хозяйство мордовской «Галины» — предприятие «Мордовский бекон». Оно включает племенной завод, селекционно-гибридный центр, станцию искусственного осеменения, племрепродуктор, собственный учебный центр. Его продукция отправляется на свинокомплексы «Галины» в Мордовии и на новые проекты холдинга в Ульяновской и Нижегородской областях.

Выполняя «снабженческую» функцию, племзаводы имеют серьезный потенциал как самостоятельные бизнес-проекты. В перспективных планах «Гибридного» — работать как племенной завод на всю Россию. География его поставок уже сегодня преодолела границы Поволжья — племзавод поставляет свою продукцию в Оренбургскую область, на юг России, в Сибирь. В числе последних крупных заказов, выполненных самарским предприятием — поставка более трех тысяч свиноматок для крупного свиноводческого комплекса в Красноярске.

Спрос на племенной материал сейчас настолько велик, что график поставок молодняка «Гибридным» расписан на два месяца вперед, говорит Игорь Петриков. Причем наибольшим спросом пользуется именно селекционная продукция — помесные животные, которыми можно укомплектовывать товарные свинофермы, отмечает он. Расписан график поставок племенного материала и у татарстанской агрофирмы «Саба» — сюда уже поступили заказы на 42 тыс. голов свиноматок.

Для обеспечения племенным «сырьем» татарстанских агропроектов правительство республики обещало помочь в создании еще одного племзавода при свинокомплексе «Камского бекона». Проект предусматривает возведение племенной фермы

на 850 свиноматок, центра гибридизации на 3,7 тыс. свиноматок. В «Камском беконе» планируется выращивать на продажу 25 тыс. голов племенных животных ежегодно и поставлять их на товарные фермы Татарстана и ПФО.

Еще более амбициозные планы вынашивают мордовские власти. На базе «Мордовского бекона» агрохолдинга «Талина» при поддержке федерального ВНИИ племенного дела там хотят создать общероссийский научно-производственный центр (НПЦ) по племенному животноводству. НПЦ объединит научные лаборатории, селекционно-гибридный центр и племзаводы. Здесь же планируется учредить новый факультет свиноводства для подготовки высококвалифицированных специалистов. К слову, отсутствие таковых — один из главных рисков в реализации проектов племенных хозяйств. В частности, по этой причине холдинговая компания «Ак Барс» не стала инвестировать в создание собственных племзаводов, предпочтя купить «ядро» стада для своих свиноферм у «Сабы».

Собственный селекционно-гибридный центр позволит значительно сократить расходы компании на приобретение дорогих животных, отмечают в пресс-службе «Ак Барса». Однако наличие собственного племенного хозяйства требует профессиональных специалистов, которые на протяжении многих лет смогут сохранить чистоту породы, а здесь очень много тонкостей. Та или иная ошибка в селекции станет очевидной лишь спустя десять лет.

Несмотря на то, что племенное животноводство — проект рискованный, при профессиональном подходе к его реализации он способен принести инвестору дивиденды, сравнимые с доходностью свиноводства, в которое вкладывается все больше бизнес-структур. Тем более в условиях реализации нацпроекта, когда товаропроизводители стоят в очереди за дефицитным племенным материалом или из-за отсутствия предложения направляют свои заказы за рубеж.

**Наталья Дядик**

(к содержанию)

### ***Уральские птицеводы обсудили перспективы развития отрасли.***

Agronews.ru, 05.12.2006

Губернатор Свердловской области Эдуард Россель провел совещание с руководителями птицеводческих хозяйств области, на котором обсуждались перспективы развития отрасли в 2007-2008 годах.

По информации пресс-центра администрации Свердловской области, министр сельского хозяйства и продовольствия Сергей Чемезов отметил, что в 2006 году птицефабрики области произведут более 80 тыс. т мяса птицы и 1 млрд 135 млн штук яиц. К 2008 году необходимо выйти на более высокий уровень - 100 тыс. т мяса и 1 млрд 250 млн штук яиц. Для этого предстоит реконструировать 32 производственных корпуса, ввести в эксплуатацию 50 новых помещений, установить 94 комплекта современного оборудования.

Стоимость этой программы - 1 млрд 370 млн рублей.

Руководители птицефабрик рассказали о своих планах и проблемах. Так, например, Среднеуральская птицефабрика полностью обеспечивает себя зерном и комбикормами, восстановила все фермы в Артемовском районе и все брошенные поля. Директор птицефабрики Сергей Эйриян предложил создать в Артемовском районе на базе агрофирмы учебно-научно-производственный комплекс для всей отрасли. Кировоградская птицефабрика восстановила брошенные птичники в Верхней Салде, успешно сотрудничает с 10 хозяйствами Артемовского района. Достижения лидеров отрасли весомы, но и вопросов у них много.

Это, прежде всего, отсутствие газа во многих селах и значит - высокая себестоимость продукции, сохранение социальной сферы, подготовка кадров для работы по современным технологиям.

Э. Россель подчеркнул, что птицепром должен не только удовлетворять потребности жителей Свердловской области, но и завоевать рынок других регионов. Это - самостоятельная мощная индустрия. Все птицефабрики должны, по мнению губернатора, обеспечивать себя зерном, заниматься переработкой мяса птицы. Но наряду с развитием производства их руководители должны думать о сохранении и развитии села, помощи людям, содержании школ и детских садов. А резервы у свердловского птицепрома есть и перспективы у этой отрасли хорошие, заявил Э. Россель.

<http://www.agronews.ru/newsshow.php?NId=32602&Page=2>

(к содержанию)

*Алтайский край. Фермеры перенимают опыт немецких коллег*  
Meatinfo, 05.12.2006

Из поездки в Ганновер (Германия) на международную выставку по производству и управлению в животноводстве и птицеводстве «Евро Тир'2006» («Euro Tier'2006») вернулась делегация Алтайского края. В ее состав входили представители краевой администрации и ЗАО «Алтайская ярмарка», хозяйств Алтайского края и главы районов.

Эта выставка является самой обширной в Европе информационной биржей в области профессионального животноводства. Цель поездки алтайской делегации – изучение опыта работы зарубежных компаний, поиск деловых партнеров для приобретения животноводческого оборудования и оценка перспектив сотрудничества в области племенного животноводства. Как сообщили в «Алтайской ярмарке», на выставке были представлены около 1 тыс. 400 компаний из 37 стран мира. В этом году большое внимание организаторы выставки «Евро Тир» уделили свиноводству и технологиям содержания КРС. Большой раздел был посвящен и биоэнергетике – разработкам, которые сегодня существуют только на уровне технологий и тому, что уже есть в Европе.

В течение трех дней в павильонах проходили презентации крупнорогатого скота. Посетители могли увидеть порядка 17 пород молочного, мясного и мясомолочного направлений. «Есть немецкие компании, которые готовы сотрудничать с нами. Они уже располагают необходимыми наработками, например, такими элементарными, как русскоязычные буклеты, материалы и т.д. Цели своего посещения мы достигли – нашли несколько потенциальных подрядчиков и производителей оборудования, - те организации, которые могут нам помочь в решении вопросов в работе нашего свинокомплекса. Сейчас отправляем запросы и техзадания в восемь организаций и ждем от них в дальнейшем коммерческие предложения», - поделился впечатлениями от поездки генеральный директор свинокомплекса «Озерский» Тальменского района Александр Краснослободцев.

«Развить сотрудничество Алтайского края и Германии смогут деньги и желание. Желание поднять животноводство на новую ступень. По племенному скоту немцы пока не готовы работать за Уралом. Они могут работать с Алтайским краем, но есть ряд обстоятельств, которые серьезно мешают им. Вопрос перед ними поставили те же «зеленые»: скот нужно далеко везти, делать долгие остановки на карантин и так далее. Впрочем, такие проблемы, видимо, решаемы. Реальное сотрудничество в области племенного животноводства между Алтайским краем и Германией, по оценкам немецкой стороны, возможно на уровне

поставок биопродукции, которая важна для нашего региона. Вопрос только, насколько госсортипредприятия готовы работать в этом направлении», - подчеркнул глава Петропавловского района Сергей Козликин.

<http://meatinfo.ru/news/region/?nid=3155>

(к содержанию)

### ***Белгородская область. Производство мяса птицы и свинины растет***

Meatinfo, 05.12.2006

Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Белгородской области обнародовал данные по производству мяса за 10 месяцев 2006 года. За 10 месяцев крупными, средними и малыми сельхозорганизациями области произведено (реализовано на убой) свиней в живом весе 48,4 тыс. тонн, что составляет 130,5 % к соответствующему периоду прошлого года.

Область по этому показателю занимает второе место среди регионов Российской Федерации после Краснодарского края (74,5 тыс. тонн). Удельный вес Белгородчины в общем объеме реализации свиней на убой (в живом весе) Центрального федерального округа составляет 34% (в январе-октябре 2005 года – 31,9%). Также на 60,6% больше было реализовано различными сельхозпроизводителями области птицы на убой (в живом весе), то есть 185,2 тыс. тонн. Область по этому показателю занимает первое место среди регионов Российской Федерации. Удельный вес производства мяса птицы сельскохозяйственными организациями Белгородской области составляет 33,6% от общего объема мяса птицы по Центральному федеральному округу (в прошлом году – 27,2 %).

<http://meatinfo.ru/news/region/?nid=3157>

(к содержанию)

### ***У дагестанских овцеводов накопилось много проблем***

Riadagestan.ru, 07.12.2006

Со следующего года овцеводство будет включено в национальный проект «Развитие АПК» и возможно получить хоть какую-нибудь помощь. Однако надеяться только на поддержку со стороны государства нельзя, заявляют специалисты Минсельхоза РД. Потому что те деньги, которые дают банки, нужно еще и вернуть. Поэтому, чтобы увеличить поголовье скота и тем самым и получить от этого выгоду, животноводам республики необходимо надеяться только на свои собственные силы.

Сегодня по данным Минсельхоза РД, на отгонных зимних пастбищах республики в Кочубейской, Уланхольской и Кизилюртовской зонах отгонного животноводства сосредоточено более 2 млн. голов овец.

Многие хозяйства заранее подготовились к зиме, заготовив достаточное количество грубых кормов. Однако, как сообщили информагентству «Дагестан» в Управлении отгонного животноводства при Минсельхозе РД, в некоторых хозяйствах Ахтынского, Рутульского и других районов к зиме подготовились слабо. Если зима будет холодной, то животноводам этих районов не сосчитать сотни, а возможно, и тысячи голов овец. Почти каждый год в хозяйствах этих районов бывает недостаток в кормах.

Дагестан как крупный овцеводческий регион России сталкивается со многими

Россия, 191002, Санкт-Петербург,  
наб. р. Фонтанки, 54/164  
тел.: +7 (812) 572-19-65, +7 (812) 764-34-22  
факс: +7 (812) 764-33-44  
[www.rubeg.com](http://www.rubeg.com)  
Группа компаний «Рубеж»



проблемами. Перед животноводами сейчас стоит три основные проблемы - низкая стоимость сельскохозяйственной продукции, постоянный рост цен на ГСМ, который делает аграрное производство все менее рентабельным, имеются трудности и со сбытом. Крестьяне республик жалуются на низкие цены на шерсть. Ее в республике не покупают, а продавать за ее пределами они не хотят из-за низких цен. Поэтому на складах скопилось сотни и тысячи тонн шерсти, которой не удастся реализовать на рынке  
<http://www.riadagestan.ru/rubric.php?name=agriculture&new=24719>  
(к содержанию)

## Новости мясоперерабатывающей отрасли

### *Один свинокомплекс разоряют, другой - строят*

Alpha.perm.ru, 04.12.06

Самый грандиозный проект чиновничьей недалёковидности и бесхозяйственности – новый свинокомплекс будет построен в Мулянском поселении (Пермский район). Инвестором выступит мясокомбинат «Кунгурский», планируемые затраты – 3 млрд рублей за два года (собственные средства и кредиты). Под застройку выделено 4,5 тыс. га земли. Первую очередь нового хозяйства планируется завершить в апреле-мае 2007 года, окончание строительства – 2008 год. Количество открытых в будущем рабочих мест – 300. Селекционно-гибридный центр Великобритании будет поставлять на Мулянку молочных поросят. Всего производство рассчитано на 10 тыс. голов, оборот – 23 тыс. тонн мяса в год. Напомним, что сейчас полным ходом идет банкротство свинокомплекса «Пермский», расположенного в поселке Майский. «Пермский» никогда не был убыточным предприятием, «ПО» не раз писал о возможном предумышленном банкротстве этого предприятия. Арбитражный управляющий – Мария Леонгардт когда-то банкротила и мясокомбинат «Кунгурский», правая рука Леонгардт – избранный вновь депутатом уже в объединенный парламент Юрий Борисовец от комментариев отказывается. Хотя в расследованиях на эту тему журналисты «ПО» не раз сталкивались с его именем. На вопрос: «Чем новый свинокомплекс будет отличаться от предыдущего?» – чиновники от села отвечали: «Он будет суперсовременный».

Татьяна Соколова

<http://www.alpha.perm.ru/sosedi/news0.php?n=8830>  
(к содержанию)

### *Мясокомбинат "Велком" - лидер потребительского рынка мясной продукции премиум класса*

Yarmarka.net, 04.12.2006

"Натуральность", "надёжность", "привычность" — это понятия, с которыми мясокомбинат "Велком" ассоциируется у потребителя более крупных производителей мясной продукции. Таковы результаты исследования, проведённого маркетинговой компанией "Прорыв". В исследовании были проанализированы развитие и рыночные позиции наиболее известных на российском рынке брендов, а так же сделана оценка их восприятия потребителями колбасных изделий в Москве.

Несмотря на то, что мясокомбинат "Велком" вышел на рынок только в сентябре 2004 года, оценка "натуральности" продуктов марки "Велком" уже сейчас превосходит аналогичную оценку своих основных конкурентов. Согласно прогнозам аналитиков, оценка потребителями "натуральности" "мясного" вкуса продукции "Велком" будет расти и в дальнейшем.

"Несмотря на то, что многие игроки рынка сомневались в рентабельности производства продукции без сои, мы доказали обратное, — говорит генеральный директор мясокомбината "Велком" Раиса Демина. — Наша маркетинговая стратегия оказалась верной".

За два года существования компания "Велком" значительно укрепила позиции на рынке мясной продукции в целом, а в сегменте Премиум "Велком" имеет на столичном рынке 100-процентную долю. По принятым в ЕС стандартам, к премиальной мясной продукции

может быть отнесена только та, которая производится из охлажденного мяса, не содержит трансгенов, сои, вкусовых и ароматических усилителей, при этом содержание жира в ней ограничено. Этим критериям из производимой в столичном регионе мясной продукции отвечают только продукты от "Велкома". Колбасные изделия так же производятся из охлажденного мяса без применения сои, без применения генно-модифицированных добавок, что подтверждено многочисленными независимыми тестами экспертных организаций, в том числе Общенациональной ассоциацией генной безопасности. В 2006 году ежемесячный прирост производства мясокомбината составляет в среднем 11-12 процентов.

К декабрю 2006 года в структуре продукции мясокомбината более 15 процентов занимают мясные полуфабрикаты. Это бифштексы, стейки, эскалопы, котлеты натуральные и т.п., произведенные из охлажденного мяса бычков и свиней. Мясокомбинат нового поколения "Велком" располагает собственной бойней мирового уровня производительность 2 000 голов в сутки. Этот объект не имеет себе подобных в столичном регионе ни по уровню технологий, ни по производственной мощности.

Мясокомбинат "Велком" был открыт в сентябре 2004 года в Истринском районе Московской области. Объем инвестиций в новое производство мощностью 100 т/смену /8 часов/ составил более \$50 млн. Уникальность мясокомбината "Велком" в том, что все производственные помещения были построены "с нуля" и оснащены передовым европейским оборудованием, что обеспечило абсолютную стерильность и необходимые температурные режимы в технологическом процессе. Это, в свою очередь, позволило компании "Велком" производить натуральное мясо и мясопродукты без использования сои, любых других заменителей мяса, а также без вкусовых и ароматических усилителей.

<http://www.yarmarka.net/news/news.asp?id=40246>

(к содержанию)

### ***Ростовская область. Стартовала рекламная кампания "ТАВР" — вкус новогоднего праздника***

Meatinfo, 04.12. 2006

Акция пройдет в 150-ти супер и мини-маркетах ЮФО. Покупателям будут предложены на дегустацию новые продукты от "ТАВРа" — варено-копченые колбасы "Секреты мастеров" и сосиски "Семейная традиция".

Сосиски "Семейная традиция" выпускаются в вакуумной упаковке по 600 гр. с красочной этикеткой. Из семи видов сосисок с различными добавками каждый может выбрать по вкусу — "Бистро", "Сливочные", "Экстра", "С молоком", "С грибами", "С кетчупом", "С сыром Пармезан".

В период акции за покупку 0,5 кг. колбас "Секреты мастеров" или упаковки сосисок "Семейная традиция" покупателям будет вручаться подарок — нарезка колбасы "Секреты мастеров" 150 гр. или упаковка сосисок "Семейная традиция" 300 гр.

Рекламная кампания пройдет до 23 декабря. Кроме того, с 11 декабря на каналах ОРТ, РТР, СТС и НТВ будет транслироваться рекламный ролик "ТАВРа" с участием народной артистки России Нины Руслановой.

Акция пройдет в городах Ростов-на-Дону, Волгодонск, Новочеркасск, Шахты, Таганрог, Краснодар, Майкоп, Армавир, Ставрополь, Невинномысск, Пятигорск, Кисловодск, Минеральные Воды, Железноводск.

<http://meatinfo.ru/news/company/?nid=3140>

(к содержанию)

### ***Инвесторов для Бархатовской птицефабрики пока найти не удалось (Красноярский край)***

Regnum, 04.12.2006

Потенциальный покупатель Бархатовской птицефабрики пока неизвестен. Как сообщил 4 декабря на заседании постоянной комиссии по экономической политике и собственности ее председатель Всеволод Севастьянов, "остается непонятным, кому интересна птицефабрика как объект развития. Возможно, это будут конкуренты". Об этом передает корреспондент ИА REGNUM-KNews.

По словам заместителя губернатора Виктора Раздueva, "мы ведем переговоры о продаже птицефабрики, однако реальных инвесторов пока нет. Возможно, они придут с Дальнего Востока". Заместитель губернатора Эдхам Акбулатов подчеркнул, что "прямая задача краевой администрации - разослать конкурсные предложения крупнейшим профильным предприятиям, которых в России порядка 300".

Севастьянов выразил озабоченность неясным будущим птицефабрики. "В условиях конкурса по продаже невозможно прописать обеспечение теплом поселка - это противоречит закону, - отметил он. - Причем при формировании краевого бюджета 2007 года администрация Березовского района никак не озаботилась вопросом поселкового теплоснабжения".

Напомним, в 2007 году администрация Красноярского края планирует выставить ОАО "Птицефабрика "Бархатовская" на продажу. Птицефабрика включена в прогнозный план приватизации объектов государственной собственности на следующий год. В случае успешной продажи в краевую казну поступит не менее 220 млн. рублей. Данный вопрос депутаты рассмотрят на сессии 8 декабря.

<http://www.regnum.ru/news/district-sibir/krasnoyarsk/749410.html>

(к содержанию)

### ***Свинина на угле Интерес к ФГУП «Пермский» может проявить совладелец «Русской свинины***

Kommersant.ru, 05.12.2006

Вчера представители Росимущества заявили „Ъ“, что ЗАО «Премиум-уголь», которое в минувший четверг заблокировало продажу имущества свинокомплекса «Пермский», погасило всю кредиторскую задолженность ФГУП. Источники „Ъ“ в Росимуществе утверждают, что компания представляет интересы государства, а их цель — вывести один из крупнейших свинокомплексов России из банкротства. Однако, по данным существующих кредиторов, компания «Премиум-уголь» действует в интересах столичного ЗАО «Русская свинина» («дочка» ГК «Эстар»). Между тем, борьба за свинокомплекс, очевидно, еще только набирает обороты. По мнению управляющей ФГУП Марии Леонгардт, право погасить долги предприятия принадлежит другой компании — ООО «Прогресс Агро», которое сообщило ей об этом раньше, чем «Премиум-уголь».

Вчера представители Росимущества, пожелавшие остаться неназванными, сообщили „Ъ“, что 27 ноября ЗАО «Премиум-уголь» погасило всю кредиторскую задолженность ФГУП «Свинокомплекс „Пермский“». В этот день компания перечислила 213,5 млн рублей на депозит московского нотариуса Зои Исаевой. После этого, 29 ноября, компания обратилась в арбитражный суд Прикамья с требованием запретить все сделки с имуществом предприятия. Именно об этом представители нового кредитора сразу сообщили на собрании кредиторов в минувший четверг. Напомним, тогда появление

нового кредитора стало неожиданностью для всех остальных. Они как раз планировали назначить дату торгов, однако вынуждены были отложить продажу свиного комплекса и продлить конкурсное производство на три месяца.

---

Ъ ФГУП «Свинокомплекс „Пермский“» (пос. Майский, Краснокамский район) входит в тройку крупнейших производителей свинины в России. Предприятие ежегодно производит 18-21 тыс. тонн свинины (82% свиного мяса в регионе). В ФГУП входят два откормочных комплекса, цех переработки. В конце 2004 года на ФГУП, по заявлению самого предприятия, была введена процедура внешнего управления. Летом 2005 года свинокомплекс был объявлен банкротом, в отношении него была введена процедура конкурсного производства. На тот момент долги предприятия составляли 347 млн рублей. Основными кредиторами ФГУП являются ООО «Мясокомбинат „Кунгурский“» и Сбербанк РФ. На собрании в июне 2005 года они предложили продать предприятие единым комплексом, не останавливая при этом производство. Согласно оценке Росимущества, балансовая стоимость активов свиного комплекса составляет около 502 млн рублей.

---

Все это время планы по продаже предприятия единым лотом даже не ставились под сомнение. Основным претендентом на покупку свиного комплекса считался главный кредитор ФГУП — Кунгурский мясокомбинат. Также активный интерес к предприятию проявляла группа «Продо», которая весной этого года приобрела небольшую задолженность свиного комплекса (5 тыс. рублей). Недавно к списку желающих выкупить активы свиного комплекса также присоединился гендиректор группы компаний «Российский индустриальный альянс» (РИАЛ) Юрий Борисовец.

Сейчас, как сообщил представитель Росимущества, государство нашло способ вывести предприятие из банкротства. Он отметил, что это делается в рамках национального проекта «Сельское хозяйство». Более того, по его словам, за два года государство планирует инвестировать в Пермский свинокомплекс \$50 млн. По словам источника „Ъ“, компания «Премиум-уголь» действует по договоренности с Росимуществом. «Само ведомство не может погасить долг ФГУП, поэтому нашло частную компанию, которая согласилась сделать это», — пояснил собеседник „Ъ“. Однако, по данным источника из числа нынешних кредиторов ФГУП, «Премиум-уголь» действует в интересах ЗАО «Русская свинина» (100%-ная «дочка» группы компаний «Эстар»). Напомним, летом этого года совладелец ГК «Эстар» Вадим Варшавский сообщил о намерении построить 3 свиного комплекса в Ростовской области, а на днях — о создании еще и двух мясокомбинатов. В «Русской свинине» вчера свой интерес к ФГУП «Пермский» прокомментировать не смогли. Стоит отметить, что «Премиум-уголь» стал кредитором ФГУП, выкупив долг в 450 тыс. рублей у ОАО «Нытва». А Нытвенский метзавод как раз входит в холдинг «Эстар».

«Нас настораживает, что федеральные органы не согласовали свои действия с краевой властью. Они не обязаны это делать, но они прекрасно знают, что мы ведем проект по свиному комплексу. Я считаю, они поступили некрасиво», — заявил „Ъ“ вице-премьер Михаил Антонов. Между тем конкурсный управляющий ФГУП Мария Леонгардт считает действия «Премиум-угля» незаконными. Она пояснила, что по закону представители этой компании должны были уведомить ее и остальных кредиторов о желании погасить долги предприятия. «Они же этого не сделали. Но самое главное — еще раньше, 28 ноября, мне поступило уведомление от других лиц — ООО „Прогресс Агро“», — сообщила Мария Леонгардт. По закону, кто раньше уведомил, тот и имеет право выплатить долги предприятия, пояснила управляющая.

«Мы сейчас решаем, как действовать дальше», — кратко пояснил „Ъ“ генеральный директор Кунгурского мясокомбината Сергей Куренев. Между тем, по данным „Ъ“, основные претенденты на свинокомплекс — Кунгурский мясокомбинат и группа «Продо» планируют объединить усилия в борьбе с новым конкурентом. Источник „Ъ“, близкий к «Продо», подтвердил, что оба кредитора обсуждают возможность действовать совместно. По данным источника „Ъ“, близкого к Кунгурскому мясокомбинату, в другом случае компания может вообще отказаться от претензий на имущество ФГУП и заняться только своим новым свинокомплексом.

**Анастасия Костина**

(к содержанию)

### ***На Верещагинский мясокомбинат привлекут инвесторов***

Business-class.su, 05.12.2006

Как стало известно «bc», на Верещагинском мясокомбинате сменилось руководство, новым генеральным директором предприятия стал Денис Ефимов. По информации издания, он близок к Пермскому филиалу Банка Москвы, и сейчас в его должностные обязанности входит нормализация работы предприятия. На данный момент собственник и банки-кредиторы пытаются найти выход из кризисной ситуации. Одним из вариантов развития ситуации банки видят привлечение инвесторов. Сейчас ведутся переговоры с рядом потенциальных партнеров или даже покупателей актива. Интерес проявляют структуры из Пермского края, Москвы и Санкт-Петербурга, однако пока они изучают состояние мясокомбината и не приняли решения о покупке. По данным банков, которые являются кредиторами, стоимость предприятия равна 30–35 млн рублей. Однако с учетом сложного положения, в котором находится комбинат, и его многочисленных долгов, реальная стоимость актива существенно ниже.

<http://www.business-class.su/news/?id=3206>

(к содержанию)

### ***"Группа Черкизово" начинает строить свинокомплекс в Тамбовской области***

Regnum, 05.12.2006

5 декабря губернатор тамбовской области **Олег Бетин** встретился с председателем совета директоров ОАО "Группа **Черкизово**" Игорем Бабаевым, сообщает корреспондент **ИА REGNUM**. На встрече обсуждались проблемы строительства свинокомплекса в Гавриловском районе Тамбовской области, проектная мощность которого составит 25 тыс. тонн свинины в год. Общая сумма инвестиций в комплекс, рассчитанный на содержание 200 тысяч свиней, составит около 80 миллионов долларов. Свинокомплекс планируется оснастить новейшим оборудованием западного производства. Откорм и выращивание животных будут вестись по датской технологии, которая признана наиболее эффективной в мире. Высокопродуктивную породу свиней также предполагается закупать в Европе.

Перед "Группой "Черкизово" стоит задача закончить возведение комплекса в сжатые сроки - в январе-феврале 2007 года должна быть введена в эксплуатацию первая очередь, а к концу года он должен дать продукцию. Однако, как отметил на встрече с тамбовским губернатором сам Игорь Бабаев, до настоящего момента не урегулированы вопросы собственности на земельный участок под свинокомплекс, работы на котором уже начались. Между тем, в соглашении, подписанном Олегом Бетиним и Игорем Бабаевым в июле 2006 года, указывается, что вслед за реализацией проекта в Гавриловском районе,

"Группа "Черкизово" обязуется построить ещё три свинокомплекса с общей производственной мощностью 50 тысяч тонн свинины ежегодно. Предполагается, что реализация проекта даст ощутимый социальный эффект - будет создано как минимум 400 новых рабочих мест, при этом уровень зарплаты на них окажется выше, чем в среднем по области. Также в течение семи лет от свинокомплексов "Черкизово" планируется поступление свыше 700 миллионов рублей налоговых отчислений в бюджеты разных уровней, сообщает корреспондент ИА REGNUM.

<http://www.regnum.ru/news/749969.html>

(к содержанию)

***Установлена ставка купонов на 5-8 купонные периоды по облигациям ООО «Мясная Корпорация «Евросервис»***

Meatinfo, 05.12.2006

ООО «Мясная Корпорация «Евросервис» сообщает, что ставка купонов на пятый, шестой, седьмой и восьмой купонные периоды по облигациям серии 01 (гос. рег. номер 4-01-36111-R от 17 ноября 2005 г.) установлена в размере 13,25 проц. годовых. Общий размер дохода, подлежащий выплате по всем облигациям выпуска составляет 49 545 000 руб. за каждый купонный период соответственно или 33,03 руб. по одной облигации номинальной стоимостью 1 тыс. руб.

<http://meatinfo.ru/news/company/?nid=3165>

(к содержанию)

***В Сибирь пришел «Мясоделов» «Российские мясопродукты» выводят на рынок новый бренд***

Vedomosti, 06.12.2006

Холдинг «Российские мясопродукты» придумал для своей продукции единый бренд. Колбасы и мясные деликатесы среднего ценового сегмента под названием «Мясоделов» уже поступили в магазины. Весной 2007 г. на рынке появится премиальный мясной бренд от одного из крупнейших региональных переработчиков мяса. В холдинге рассчитывают, что на новые бренды придется до 40% оборота.

Управляющая компания «Российские мясопродукты» была зарегистрирована осенью 2006 г. Вслед за этим изменилась и маркетинговая политика холдинга. «Мы решили сконцентрироваться на продукции миддл- и премиального класса. Экономсегмент мясопродуктов на новосибирском рынке уже насыщен», — рассказал гендиректор РМП Виталий Штабный.

В холдинг «Российские мясопродукты» (РМП) входят Сибирская продовольственная компания (СПК), Красноярская продовольственная компания (КПК), Черепановский, Краснозерский, Сузгинский и Усть-Коксинский мясокомбинаты, а также несколько торговых домов. Основная продукция СПК и КПК — колбасы, мясные деликатесы и полуфабрикаты эконом- и среднего класса. Акциями холдинга владеют в равных долях ряд физлиц, в числе которых гендиректор Виталий Штабный. Объем продаж холдинга по итогам 2006 г. составит около 6 млрд руб.

На прошлой неделе начали продаваться колбаса и мясные деликатесы среднего ценового сегмента под брендом «Мясоделов», появилась его реклама на новосибирском ТВ. Премиальный мясной бренд планируется вывести на рынок весной 2007 г., сообщил Штабный. Его название пока не разглашается.

Ранее предприятия холдинга выпускали продукцию под логотипами “Сибирская продовольственная компания” и “Красноярская продовольственная компания” с изображением быка. Но уже в 2007 г., по словам Штабного, на долю товара под брендом “Мясоделов” придется 30-35% объема продаж РМП, 60-70% останется за марками СПК и КПК, под которыми станет реализовываться продукция экономкласса. Премиальный бренд будет давать 5-7% продаж. Затраты на продвижение бренда Штабный раскрывать не стал.

“Со стороны компании логично выйти за пределы локальных брендов СПК и КПК, — говорит гендиректор “Гурмана” Руслан Пашков. — Но им стоило сделать свой “гранитный” бренд СПК базовым, зонтичным. Это сократило бы стартовые издержки”. По оценке Пашкова, для закрепления на рынке “Мясоделову” потребуется не меньше 150 млн руб.

Директор новосибирской маркетинговой компании полагает, что ставка на продажи под брендом “Мясоделов” оправдана лишь для выхода в другие регионы: “Фирменные бренды СПК и КПК успели приобрести большой авторитет у покупателей Новосибирска и Красноярска. В течение следующего года столь же успешно продавать под брендом “Мясоделов” у РМП не получится. То, что реклама не связывает новый бренд с СПК, большая ошибка”.

Продукция РМП лидирует по продажам в своей категории, занимая около 40% в магазинах “Гиганта”, рассказывает коммерческий директор сети Роман Загуменный. Сейчас продукты под брендом “Мясоделов” рассматривает ассортиментная комиссия сети и в ближайшее время магазины начнут продажи, сказал он.

**Елена Богданова**

<http://www.vedomosti.ru/newspaper/article.shtml?2006/12/06/117162>

[\(к содержанию\)](#)

### ***Дипломаты США во Владивостоке занялись пропагандой куриных окорочков***

Primamedia, 06.12.2006

Но отечественная продукция все равно лучше, утверждают российские специалисты Генеральное консульство США во Владивостоке провело презентацию русскоязычного сайта [www.usfoods.ru](http://www.usfoods.ru) и устроило дегустацию некоторых американских продуктов питания, среди которых были хорошо известные россиянам куриные окорочка.

Как передает корреспондент РИА PrimaMedia, незадолго до этого аналогичные мероприятия были проведены на западе России. Таким образом, Америка начала широкомасштабную агитацию среди российских потребителей накануне вступления России в ВТО.

«В Америке не производится маркировка продуктов питания по степени содержания в них генетически модифицированных компонентов. За 20 лет потребления такой пищи наши ученые доказали, что она безопасна для человека, - заявил Эрик ВЕНБЕРГ, директор сельскохозяйственного торгового представительства Министерства сельского хозяйства США в России. И добавил: «Мы предлагаем россиянам те же продукты, что продаются в Америке».

Российские специалисты приводят свои аргументы. Наталья ЗАПАРЕНКО, менеджер отдела закупок компании «Мясной двор»: «Вряд ли американские окорочка могут соперничать по качеству с продукцией российских производителей. Например, куры от «Михайловского бройлера», потребляющие экологически чистые корма, по качеству на 40 % превосходят ГОСТы. Чего не скажешь о курах из США. Несмотря на то, что они дешевле (правда, ненамного), потребители предпочитают местную продукцию. Говядину

из США ввозить на территорию России запрещено. Что до свинины, то из-за слабо развитого животноводства в Приморье потребности рынка приходится восполнять импортом, в том числе и из США. Пока действует запрет на ввоз китайского мяса, американская свинина неплохо продается. Качество ее вполне приемлемое».

За год импорт мяса на территорию Приморского края увеличился почти в 2,5 раза - с 60 тысяч тонн в 2005 году до 147 тысяч тонн в нынешнем. Недавно эти данные были оглашены на заседании межведомственного совета по защите прав потребителей Приморского края. Как сообщила РИА PrimaMedia и.о. заместителя руководителя территориального управления Россельхознадзора по Приморскому краю Тамара КУЗЬМИНА, регулярно выявляются случаи поставки на территорию Приморского края мясного сырья, представляющего для потребителей явную опасность. И это несмотря на многочисленные требования, необходимые для получения разрешения на ввоз данной продукции через таможенную границу РФ.

Владимир Семенов, заместитель начальника главной государственной инспекции по ветеринарному надзору по Приморскому краю: «Однозначно, по качеству мясная продукция, произведенная в Приморье, лучше. Рацион питания наших животных - и птиц, и скота - более разнообразный и куда более экологичный, чем в США. Регулярные тестирования показывают нормальное состояние импортных продуктов, но есть один нюанс. Известно, что в Америке широко используется генетически модифицированные продукты, в том числе и в качестве кормов для скота и птицы. При этом мясная продукция в США не подлежит обязательной маркировке на предмет использования генетики, как в России. В Приморье есть лаборатории, которые могут проводить генетическую экспертизу импорта. Но пока она не проводится в полном объеме».

<http://primamedia.ru/news/show/?id=27857>

(к содержанию)

### **«Агрико» распробовало уральское мясо Московский агрохолдинг объявлен владельцем ЕМК**

Kommersant, 07.12.2006

Вчера представители Екатеринбургского мясокомбината (ЕМК) объявили нового собственника предприятия. По их словам, им является московская агропромышленная группа «Агрико». В то время, как бывший собственник комбината — Павел Федулев — находится под арестом по обвинению в организации рейдерского захвата крупнейшего рыночного комплекса «Оборонснабсбыт», стоимость комбината снизилась в 65 раз: по сведениям „Ъ“, сумма сделки составила около \$1 млн. В самом агрохолдинге официально факт приобретения уральского комбината пока не подтверждают, однако ранее предприятие заявляло о потребностях в мясоперерабатывающих активах.

Как вчера рассказал „Ъ“ представитель новой администрации ЕМК Игорь Юрлов, на сегодняшний день 96% долей (ранее эта доля принадлежала матери Павла Федулева Людгарде Ведровой и Владимиру Марценюку — „Ъ“) на комбинате владеет московский холдинг «Агрико». «Сделка по продаже комбината была совершена 15-17 ноября. Однако прежние собственники комбината были уверены, что новые владельцы не смогут в короткое время появиться на комбинате, и предприняли попытку вывода активов. Мы сейчас проверяем все документы, сверяем: все ли на месте», — пояснил господин Юрлов. По его словам, «Агрико» интересовалась ЕМК еще в 2002 году.

---

Ъ ООО «Екатеринбургский мясокомбинат» выпускает более 600 видов продукции. По оценке специалистов компании, на рынке продуктов мясопереработки Екатеринбурга

ЕМК занимает порядка 35%, а по области до 13%. Запланированный объем производства к концу 2006 года — 25 тыс. тонн продукции. По итогам 2006 года ожидаемый оборот предприятия должен составить 3 млрд руб.

---

Ъ «Агрико» — один из крупнейших отечественных экспортеров зерна. Владеет группой супермаркетов «Эдельвейс», находящихся в ряде сибирских городов (Тюмень, Когалым, Сургут и Нижневартовск), растениеводческими предприятиями «Золотая нива», «Южный путь», свинокомплексом «Гвардия» (Ставрополье), крупным производителем семян подсолнечника ЗАО «Агромаркет-трейд» (Краснодарский край) и другими активами. Годовой оборот — около \$250 млн. В озвученных планах — строительство свинокомплексов на 350 тыс. голов в Ставропольском крае.

---

Напомним, 28 ноября в 15 часов по местному времени при содействии начальника охраны комбината Сергея Сеногноева Федор Гафинец в сопровождении Игоря Юрлова, бывшего финансового директора Богатовского маслоэкстракционного завода (Самарская область), беспрепятственно прошел на территорию предприятия и занял кабинет генерального директора. Представившись новым генеральным директором, господин Гафинец забрал у секретаря печать ЕМК. После чего вызвал к себе представителей администрации завода, которым предъявил протокол собрания акционеров, состоявшегося якобы неделю назад. Согласно документу, действующий генеральный директор ЕМК Владимир Марценюк был отстранен от должности и на его место назначен господина Гафинец.

Исполнительный директор ЕМК Андрей Савинцев, представляющий интересы прежних собственников, заявил, что не владеет информацией о новых владельцах комбината. Он лишь сообщил, что за неделю до захвата ЕМК им интересовался агропромышленный холдинг «Черкизово», который предлагал за комбинат сумму, соизмеримую со стоимостью актива.

Номинально холдинг «Агрико» не входит в число юридических лиц, контролирующих ЕМК, но достоверно известно, что он участвовал в финансировании сделки. Так, по данным „Ъ“, ее сумма составила около \$1 млн, из которых половину получила Людгарда Ведрова — мама Павла Федулева. Отметим также, что ранее руководство комбината оценивало капитализацию актива в \$65 млн.

Между тем официально в московском агропромышленном холдинге «Агрико» факт приобретения пока не подтверждают, ссылаясь на отсутствие руководства. Однако компания ранее показывала свою заинтересованность в предприятиях глубокой мясопереработки. Так, представители компании во время открытия первого свинокомплекса в Ставропольском крае в беседе с корреспондентом „Ъ“ объяснили это тем, что «рентабельность мясного производства при наличии мясоперерабатывающих мощностей увеличивается в разы».

**Олеся Ратошнюк**

<http://www.kommersant.ru/region/ekaterinburg/page.htm?year=2006&issue=229&id=189985&section=926>

(к содержанию)

**«Митлэнд» построит новый комплекс**  
Arendator.ru, 07.12.2006

В Москве в 2007 году компания "Митлэнд" намерена построить комплекс оптовой торговли продовольствием. На данный момент компания является одним из крупнейших операторов российского рынка мяса. Строительство будет осуществляться в рамках городской целевой программы развития оптовой торговли продовольствием в Москве на 2005-2007 годов.

Площадь земельного участка составляет 2,0678 га, общая площадь зданий – 7 тыс. кв. м. Объем инвестиций - 400 млн. руб. Ассортимент продукции – мясо и мясопродукты. Ввести комплекс в эксплуатацию предусмотрено в 4-м квартале 2007 году.

<http://www.arendator.ru/articles/1/art/11403/>

(к содержанию)

**Покинуть свинью Кунгурский мясокомбинат отказался от борьбы за ФГУП «Пермский»**  
Kommersant, 06.12.2006

Как стало известно „Ъ“, Кунгурский мясокомбинат, считавшийся основным претендентом на имущество ФГУП «Свинокомплекс „Пермский“», решил отказаться от предприятия. Как сообщил „Ъ“ гендиректор Кунгурского мясокомбината Сергей Куренев, он сделает основную ставку на строительство нового свинокомплекса. Так компания отреагировала на последние действия Росимущества. От его имени в борьбу за активы свинокомплекса включилось ЗАО «Премиум-уголь», которое, по данным „Ъ“, действует в интересах компании «Русская свинина». Между тем, группа «Продо» не намерена отказываться от одного из крупнейших российских свинокомплексов. Таким образом, сейчас за него поборются две московские структуры.

«Мы приняли решение сделать главную ставку на строительство нового свинокомплекса», — сообщил „Ъ“ вчера генеральный директор ОАО «Кунгурский мясокомбинат» (КМК) Сергей Куренев. По его словам, комбинату гораздо выгоднее вложить все силы в строительство современного свинокомплекса, чем распылять силы на строительство нового и реконструкцию старого, который все равно будет проигрывать новому в эффективности.

---

Ъ ФГУП «Свинокомплекс „Пермский“» (пос. Майский, Краснокамский район) входит в тройку крупнейших производителей свинины в России. Предприятие ежегодно производит 18-21 тыс. тонн свинины (82% свиного мяса в регионе). В ФГУП входят два откормочных комплекса, цех переработки. Летом 2005 года свинокомплекс был объявлен банкротом, в отношении него была введена процедура конкурсного производства. На тот момент долги предприятия составляли 347 млн рублей. Основными кредиторами ФГУП являются ООО «Мясокомбинат „Кунгурский“» и Сбербанк РФ. На собрании в июне 2005 года они предложили продать предприятие единым комплексом, не останавливая при этом производство. Согласно оценке Росимущества, балансовая стоимость активов свинокомплекса составляет 502 млн рублей.

---

Так собственник КМК отреагировал на недавние события на свинокомплексе. Напомним, 30 ноября на собрании кредиторов предприятия появилась никому не известная компания «Премиум-уголь», которая заблокировала продажу имущества свинокомплекса до конца

января. Позднее в Росимуществе сообщили, что фирма представляет их интересы и уже погасила всю кредиторскую задолженность ФГУП в 213,5 млн рублей, чтобы вывести его из процедуры банкротства. Однако, по данным „Ъ“, компания действует в интересах ЗАО «Русская свинина» (входит в холдинг «Эстар», подконтрольный Вадиму Варшавскому). Косвенно это подтверждается тем, что «Премиум-уголь» стал кредитором свинокомплекса, выкупив долг в 450 тыс. рублей у ОАО «Нытва», которое в свою очередь входит в холдинг «Эстар». До появления нового игрока в этом процессе, основным претендентом на свинокомплекс считался именно КМК, затем — группа «Продо» (контролирует мясокомбинат «Пермский»).

«Теперь, когда представители государства в лице Росимущества готовы самостоятельно вывести ФГУП из кризисного состояния, КМК считает возможным аннулировать свои инвестиционные предложения по реконструкции и возрождению эффективного производства на свинокомплексе», — заявил источник „Ъ“ на Кунгурском мясокомбинате. Сейчас все ресурсы КМК сосредоточит на строительстве нового свинокомплекса. Напомним, переработчик планирует построить его в Пермском районе к 2008 году. Предполагается, что новая сырьевая база проектной мощностью в 22 тыс. тонн мяса в год полностью покроет сегодняшние потребности Кунгурского мясокомбината в свинине (сейчас все 100% свинины КМК берет с «Пермского»).

Таким образом, сейчас в борьбе за активы ФГУП остается два участника — «Русская свинина» и группа «Продо». Как выяснил „Ъ“, «Продо» не намерена отказываться от свинокомплекса. «Он очень интересен, потому что укладывается в производственную цепочку с Пермским мясокомбинатом. Вместе они стоят гораздо дороже», — пояснил источник „Ъ“, близкий к «Продо». В компании «Эстар» ситуацию вчера не прокомментировали.

Стоит отметить, что в конце декабря арбитражный суд Прикамья решит, когда завершить конкурсное производство на предприятии. В Росимуществе настаивают прекратить его как можно быстрее, ссылаясь на то, что «Премиум-уголь» уже погасил все долги. При этом конкурсная управляющая Мария Леонгардт утверждает, что гасить долги имеет право компания «Прогресс-Агро», которая уже начала это делать. По закону «О банкротстве», они должны сделать это за месяц, то есть до 28 декабря. Осведомленный источник „Ъ“ считает, что в любом случае все это делается «во имя немедленной приватизации» свинокомплекса, после чего он моментально будет либо продан, либо отдан в управление. Источник „Ъ“ подтверждает, что контролировать предприятие будет, скорее всего, московская компания.

**Анастасия Костина**

<http://www.kommersant.ru/region/perm/page.htm?year=2006&issue=230&id=190092&section=1854>

(к содержанию)

***В рамках нацпроекта «Развитие АПК» на территории Читинской области активно ведется строительство и реконструкция животноводческих комплексов***  
Zaninfo.ru, 07.12.2006

В этом году в перечень объектов министерства сельского хозяйства России включены три объекта общей сметной стоимостью 58,2 миллиона рублей - это ОАО «Илимское»

Нерчинского района, КП «Беклемишевское» Читинского района и ОАО «Приаргунское» Приаргунского района.

В ОАО «Илимское» уже введен в эксплуатацию коровник, оснащенный современным технологическим оборудованием импортного и отечественного производства (доильная установка молокопроводом, танк охлаждения молока, транспортеры и так далее). В ПК «Беклемишевское» проведена реконструкция коровников, установлена доильная установка, транспортеры для навозоудаления.

Сейчас начато строительство свинокомплекса, на 4 тысячи голов в ОАО «Приаргунское», где предусмотрено создание замкнутого производственно-перерабатывающего комплекса. Для этих целей получена часть кредита в сумме 16,1 миллиона рублей. Ввод объекта ожидается в конце 2007 года.

Отметим, что в целях реализации мероприятий по ускоренному развитию животноводства в 2006 году планировалось увеличить производство продукции животноводства по мясу в живом весе на 4,3%, по молоку - на 2,3%.

<http://zabinfo.ru/modules.php?op=modload&name=News&file=article&sid=26657&mode=thread&order=0&thold=0>

(к содержанию)

### ***Мясная диалектика***

Dl.mk.ru. 08.12.2006

У мясопроизводителей мира общая беда – идеи здорового и вегетарианского питания входят в моду. Как в таких условиях завоевывать сердца, карманы и желудки потребителей?

У мясопроизводителей мира общая беда – идеи здорового и вегетарианского питания входят в моду. Как в таких условиях завоевывать сердца, карманы и желудки потребителей?

Стабильности на мировом мясном рынке, конечно, могло бы быть и больше. Будни мясопереработчиков по-прежнему отягощены серьезными опасениями общественности распространения то птичьего гриппа, то коровьего бешенства, то ящура, то иных напастей. Последствия заболеваний животных приводят к ограничениям в торговле и снижению спроса и подливают масла в огонь аргументов идеологических противников потребления мяса.

Однако мясоперерабатывающая индустрия стойко переносит инфекционные катаклизмы, которые регулярно сотрясают рынок мясного сырья и, безусловно, сказываются на мировой торговле.

Динамика последних месяцев позволила ведущим мировым экспертам, и в частности FAO – продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН (Food and Agriculture Organization of the United Nations), – сделать вывод об улучшении ситуации на мировом рынке мяса и мясopодуkтов в целом. А это означает, что и российские мясопереработчики, крупные импортеры, без сырья не останутся. Заграница нам поможет, ибо ей это выгодно.

Да и вообще мясное животноводство становится делом все более прибыльным. В последние два года эта отрасль мировой экономики начала решительно набирать обороты.

В 2005 году мир произвел 267 миллионов тонн мяса, то есть на 2,5 процента больше, чем в предыдущем году.

А в 2006 году, по прогнозам сельскохозяйственного департамента США (USDA), мировые продажи говядины, свинины и курятины достигнут рекордного уровня. Предполагаемый итог года – 272,5 миллиона тонн.

#### Мясо и альтернативы

За фасадом вполне благополучных цифр, которые демонстрируют стабильную динамику в производстве и торговле мясопродуктами, набирает силу другая мировая тенденция развития индустрии питания. Постоянно сокращается спрос на мясо и продукты из него.

Прогрессивное человечество увлеклось здоровым образом жизни и постепенно переходит на потребление более легких растительных белков. В США и других развитых странах вот уже несколько лет находит широкое распространение программа сокращения потребления мяса. Всемирная борьба с холестерином коснулась даже потребления куриных яиц.

Благородное, казалось бы, стремление мясопереработчиков улучшить вкус и внешний вид продуктов из мяса (а также увеличить срок их хранения) сыграло с ними злую шутку. Поскольку достигают они этого за счет умелого применения различных ингредиентов.

С помощью специальных добавок можно, что они успешно и делают, замаскировать низкое качество исходного сырья.

Но потребители ответили на все эти технологические изощрения отъявленной неблагодарностью: стали внимательно читать этикетки, разбираться в предназначении разных ингредиентов, возвели на пьедестал «натуральный продукт». А самые категоричные решили и вовсе отказаться от мясоедства.

В поисках альтернатив мясу разные страны идут разными путями. Американцы в качестве эффективной замены животным белкам избрали соевые протеины. Они отличаются низкой калорийностью, малым содержанием холестерина и высоким процентом активных белковых компонентов.

Большинство соевых продуктов разрабатывается сегодня именно в США. Хотя производится и потребляется во всем мире, включая Японию, Китай, Индию и страны Юго-Восточной Азии.

А вот Европа относится к продукции на основе сои более сдержанно, поднимая при этом знамя борьбы с любыми продуктами, содержащими генетически модифицированные организмы. Европейцы тоже, конечно, поддаются вездесущему американскому влиянию и потребляют продукты на основе соевых протеинов, но при этом старательно придают растительному белку «мясной» вид и вкус.

Тем не менее на видимой части айсберга «мясных трендов» кризис эпохи мясоедства пока не особо заметен: производство мяса растет, ситуация на мировых рынках в целом стабилизируется.

Мировые игроки заняты переделом рынка, главный итог которого уже очевиден – резко усиливаются позиции латиноамериканских стран. А российская мясоперерабатывающая промышленность тем временем занимается разрешением гораздо более приземленных проблем.

#### Отрицание по-русски

Чем объяснить бурное развитие российского пищевого сектора сейчас, в начале нового столетия, более чем через 10 лет рыночных преобразований? Специалисты говорят, что причин тут несколько: начали приходить серьезные инвестиции, растут доходы населения, увеличивается спрос, создаются новые предприятия.

При этом отечественная пищевая промышленность, в том числе

мясоперерабатывающая, повторяет путь, пройденный в свое время странами Восточной Европы. Общие тенденции развития соответствуют мировым. Хотя и с определенным опозданием.

Расширение ассортимента, развитие упаковки, увлечение полуфабрикатами – все это мировая мясопереработка уже проходила. Что касается российских мясокомбинатов, то жесткий опыт постперестроечной поры показал: кто учел в своем развитии зарубежную практику, выжил. Кто жил текущим днем, беззаботно срывая сомнительные плоды переходного периода, давно уже ушел с рынка.

– В 90-е годы на продовольственном рынке России было множество мелких и средних игроков, – вспоминает Стефано Влахович, президент компании «Продукты Питания» (Калининградская область). – Это объяснялось общей сложной ситуацией в экономике. Рынок был полупустой, и покупатели при выборе продукта ориентировались прежде всего на его цену, а не на качество.

Затем ситуация начала меняться. С ростом доходов потребителей начали расти и их требования к качеству продукта, его внешнему виду, удобству упаковки.

А сейчас разворачивается следующий этап – более важным фактором в условиях обостренной конкуренции уже является умелое использование маркетинговых инструментов. Но самое главное – это наличие долгосрочной стратегии развития компании, в том числе маркетинговой и коммуникативной, стратегии развития сети дистрибьюции. При соблюдении этих важнейших условий все проблемы, мешающие развитию компании, преодолимы и не грозят уходом с рынка.

Но тогда, в начале 90-х, процесс овладения зарубежным и вообще рыночным опытом проходил медленно и трудно. Дефицит сырья можно было компенсировать только импортом, однако ни государство, ни компании-импортеры не знали, как цивилизованно контролировать импорт мяса. Ввозились в основном американские окорочка, а все новое воспринималось неохотно. Тернистый путь импортного мяса в Россию богат как недоразумениями, так и курьезами.

Так, компания «Продукты питания», в частности, поставляла из Америки нагетсы для сети McDonald's. Условия поставок были жесткие, поскольку внутренние стандарты этой корпорации значительно строже гигиенических стандартов США и России. Поэтому часть продукции McDonald's не забирал, и запасы полуфабрикатов на складах «Продуктов питания» увеличивались. Пришлось добиваться разрешения на продажу этого товара другим компаниям. Но тут всплыла новая проблема – никто из оптовых поставщиков не хотел брать нагетсы. Окорочка – с удовольствием, а реализация куриных полуфабрикатов, с их точки зрения, не сулила никакой прибыли.

Попытки продавать их «в нагрузку» зачастую приводили к тому, что некоторые дистрибьюторы попросту не забирали со склада уже оплаченный товар. Другие оптовики использовали нагетсы для обедов своих сотрудников. Именно после такой добровольно-принудительной «дегустации» появились компании, готовые продвигать полуфабрикаты на российский рынок. А «Продукты питания» решили создать собственную производственную базу в России.

Сегодня производство полуфабрикатов, в том числе из куриного мяса, бурно развивается и считается одним из наиболее перспективных сегментов этого рынка.

Хотя ассортимент продукции мясоперерабатывающих предприятий в СНГ значительно отличается от гастрономических предпочтений потребителей зарубежных стран. В СНГ до 70 процентов продукции составляют различные виды колбасных изделий и сосисок, только 8 процентов – мясные полуфабрикаты, которые пока что дороги для среднестатистического потребителя. В развитых странах, напротив, предпочтение отдают продуктам быстрого приготовления.

К сожалению, и отечественное животноводство по-прежнему остается наиболее проблемной отраслью сельского хозяйства. Процесс сокращения поголовья крупного рогатого скота так и не остановлен. В результате мясопереработчики вынуждены лоббировать вопрос увеличения импорта.

В любом случае это отрадный симптом: российская мясоперерабатывающая промышленность окрепла и встала на ноги. К сожалению, темпы ее развития значительно опережают события на сырьевом рынке.

В условиях затянувшегося свино-коровьего дефицита наши мясокомбинаты охотно импортируют говядину и свинину. В прошлом году импортные закупки мяса увеличились на 34 процента. Только российское птицеводство могло противопоставить импорту отечественный продукт.

Но этот сегмент рынка отброшен назад: на тех территориях, где были подозрения на птичий грипп, поголовье птицы существенно сократилось. Только в десяти районах Алтайского края на момент возникновения заболевания было более 261 тысячи птиц, а к концу января 2006 года осталось всего 1227 голов. Птицы здесь стало меньше на 99,4 процента! В результате закупки мяса птицы за рубежом в 2005 году возросли на 23 процента.

К прискорбию российских потребителей, это не лучшим образом сказывается на ценах.

Однако мясопереработчики не отчаиваются. По данным Минэкономразвития, к 2008 году (по сравнению с 2004-м) доходы населения должны повыситься на 34 процента. Поэтому можно предположить, что потребность в мясных продуктах в ближайшие годы будет стабильно расти. Однако структура потребления с ростом материального благосостояния населения тоже меняется.

Перевод количества в качество

Постепенно российский потребитель меняет правила игры на рынке. Спрос на дешевые мясопродукты и колбасные изделия с каждым годом сокращается. Взамен увеличивается доля среднеценового сегмента, укрепляет свои позиции премиум-сегмент.

Рядовой потребитель условно разделяет мясную продукцию на «дорогую» и «дешевую», определяя уровень ее качества по цене и внешнему виду. Каждому понятно, что недорогая колбаса содержит в себе минимум мяса. В лучшем случае она состоит из сои.

А мясной вкус и натуральный цвет можно придать сегодня даже самому низкокачественному сырью – этой цели служит целая индустрия пищевых добавок.

Тем не менее рост личных доходов граждан, изменение потребительских предпочтений в сторону более дорогих и качественных мясопродуктов стимулируют отечественных производителей. Да и уровень рентабельности мясоперерабатывающего производства довольно высок. Наиболее успешны, конечно, крупные и средние предприятия, которые не столь болезненно реагируют на любые изменения в экономической ситуации.

У крупного производителя есть возможность вкладывать значительные инвестиции в развитие технологий и разработку нового продукта, поэтому именно он диктует и направления развития рынка, и динамику цен.

– В последние годы заметно увеличилось количество предприятий, которые осуществляют реконструкцию и модернизацию производства, – говорит Виктор Борисов, руководитель Департамента инжиниринговых проектов компании «АГРО-3». – Проявляется это стремление по-разному. Часть предприятий просто обновляет устаревшее оборудование. Другие пытаются заменить еще и технологию, поставить современные линии, разработать новые сорта продукции и расширить ассортимент. А самые прогрессивные понимают, что рациональнее построить новое производство с нуля.

Только современное производство и новейшие технологии позволяют

предпринимателям успевать за развитием рынка. Появился спрос на ростбифы, азу, антрекоты и другую продукцию быстрого приготовления? Значит, нужна линия для производства рубленых и цельномышечных полуфабрикатов. Растет популярность сырокопченых изделий? И тут на старом оборудовании конкурентоспособную продукцию уже не выпустить.

По наблюдению Борисова, розничные торговые сети предпочитают фасованную продукцию, порционную нарезку и специальную упаковку в вакуумную или инертную газовую среду, которая гарантирует длительные сроки хранения продукта. К тому же программа по поддержке свиноводства, разработанная российским Минсельхозом, стимулировала спрос производителей на оборудование по убою и первичной переработке скота.

– Как правило, небольшие предприятия не могут себе позволить ни серьезную модернизацию, ни тем более создание новых производств, – утверждает Борисов. – Однако это вовсе не означает, что на плаву остаются только крупные предприятия. В последние годы наметилась тенденция к появлению региональных мясоперерабатывающих заводов небольшой мощности. Их деятельность направлена прежде всего на удовлетворение потребностей жителей того или иного региона.

С ним согласны многие производители.

– В составе нашего холдинга есть предприятия как в Московской области, так и в Северо-Западном регионе, что позволяет нам анализировать и прогнозировать тенденции развития рынка в целом, – говорит Владимир Тимченко, директор по производству ООО «МПЗ «Богородский». – Для нас совершенно очевидно укрепление тенденции к производству более краткосрочных продуктов, которые имеют меньшие сроки годности. Прежде всего колбасы в натуральных оболочках.

Именно поэтому, считает Тимченко, все крупные столичные производители, которые занимаются продажами в регионах, будут со временем терять свой рынок. Смену акцентов в сторону региональных продаж обуславливают изменения в характере потребительского спроса. Люди больше не хотят употреблять продукцию в полиамидах, в различных долгосрочных упаковках, потому что уровень осведомленности о современных технологиях повышается, покупатели проводят прямую связь между длительными сроками хранения и консервантами, газовыми средами и прочими достижениями пищевой и упаковочной индустрии.

Все заметнее становится склонность российского потребителя к здоровым, натуральным продуктам. А натуральные продукты – это короткие сроки хранения, то есть от места производства до точек продаж должно быть не более 1000 километров. Отсюда вывод: рыночные преимущества складываются в пользу региональных заводов. И опыт работы конкретных предприятий, судя по нашему общению с коллегами, подтверждает эти выводы: за последний год именно у региональных заводов продажи выросли на 50–60 процентов, а многие крупные производители, которые находятся в Москве, но работают на регионы, теряют в своих объемах продаж.

Крупнейшие предприятия отрасли, такие как МПЗ «Черкизовский», «Бирюлевский», МПК «Микояновский», «Останкинский», ОАО «Самсон», «Парнас-П», ОАО «Царицыно», МПЗ «Кампомос» и другие, находятся в Москве и Санкт-Петербурге. Это неудивительно, так как именно здесь сосредоточены крупнейшие рынки мясной продукции. Столичные мясокомбинаты активно занимаются брендингом, осуществляют экспансию в другие регионы.

До сих пор экспансия крупных мясокомбинатов была оправданна. Большие объемы выпуска продукции и продаж позволяют им ориентироваться на наиболее массовый сегмент потребителей – на покупателя со средними доходами, а также ниже среднего.

В то же время у мелких и средних производителей всегда были сильные преимущества на региональных рынках – знание специфики регионального рынка, доверие к ним со стороны местных дистрибьюторов и покупателей. В ситуации присутствия на локальных рынках продукции крупных мясокомбинатов средние и мелкие производители выбирали стратегию выпуска продукции класса «премиум» и «средний+». Однако мода на натуральные продукты, безусловно, укрепит их позиции на локальных рынках.

#### Единство фактов и намерений

Что касается когорты основных игроков на российском рынке мясных продуктов, то состав их относительно стабилен и никаких крупных революций в их кругу не намечается. Абсолютное большинство мясоперерабатывающих предприятий в процессе первичной приватизации и последующего передела собственности приобрели преимущественно внутренние инвесторы, и громких слияний-поглощений или реструктуризаций мясной собственности ожидать, вероятнее всего, не стоит.

Ситуация на российском рынке свинины и мяса птицы развивается хотя и медленно, но тоже вполне обнадеживающе. В 2005 году ряд крупных компаний заявили о вложении инвестиций в свиноводство и птицеводство. И результат уже зафиксирован Госкомстатом: производство мяса птицы в живом весе увеличилось в первом полугодии 2006 года на 19,1 процента, производство свинины – на 8,9 процента. Росту инвестиций в производство свинины способствует поддержка свиноводческих проектов Минсельхозом РФ, который возмещает 2/3 процентной ставки банковских кредитов.

Рынок говядины, правда, только ожидает своего звездного часа, однако в целом благодаря росту производства и увеличения импортных поставок наши ресурсы мясного сырья увеличились на 16,2 процента. Таким образом, благие намерения бизнесменов и высоких чиновников вопреки традициям развиваются в унисон и следуют по вполне прогрессивному курсу.

**Лия Волова**

<http://www.dl.mk.ru/article.asp?artid=88002>

(к содержанию)

#### ***Колбаса – хорошо, мясо – лучше***

Мясные технологии №10 (46) 2006

Мясные деликатесы становятся предметом полноценного спроса благодаря грамотной рекламе производителей.

Среди продуктов питания, которые пользуются наибольшим спросом у россиян, мясная продукция занимает четвертое место, уступая молочной, овощам и фруктам, а также хлебобулочным изделиям. Спрос в этом секторе постоянно растет. Потребитель становится все более могущественной силой на отечественном рынке, диктуя правила, определяя ассортимент и цены. Между тем он еще недостаточно опытен, неуверенно ориентируется в непривычном разнообразии сортов и видов продуктов, не имеет отчетливо выраженных предпочтений. В частности, это ярко проявляется на рынке колбасных изделий и мясных деликатесов, очень динамичном, с наиболее высоким уровнем конкуренции в продовольственной отрасли.

Производители колбасных изделий вынуждены работать в условиях, связанных с постоянным риском. С одной стороны, этот рынок очень зависим от предложений мясного сырья, а с другой — особенности мясного изделия, как скоропортящегося продукта, накладывают определенный отпечаток на характер его реализации. Сбыт мясной продукции, в основном, территориально ограничен местом производства и регионами, к нему прилегающими. Исключение составляют располагающие мощной системой

дистрибуции крупные московские компании, такие как МПЗ «КампоМос», АПК «Черкизовский», «Останкинский мясоперерабатывающий комбинат», «Царицыно», «ТАМП», «Дымов-ское колбасное производство», «Велком», «Колбасный комбинат «Богатырь». Они обеспечивают 80 % рынка колбасных изделий в Москве и являются ключевыми его участниками.

Традиционно наиболее востребованные продукты — вареные и копченые колбасы, сосиски, сардельки. В России колбасу можно считать своеобразным индикатором благополучия населения: во времена стабильности и улучшения экономической ситуации спрос на колбасные изделия увеличивается, с ухудшением положения — снижается. За годы существования отечественной мясоперерабатывающей отрасли выработался определенный стереотип потребления колбас населением, а культура потребления мясных деликатесов еще не сложилась.

В общей структуре потребления мясных продуктов доля колбасных и деликатесных изделий в Москве составляет 40 %, из них 33 % приходится на вареные колбасы, 30 % — на сосиски и сардельки и лишь 7 — 13 % — на мясные деликатесы. При этом с ростом доходов населения основной спрос начинает аккумулироваться в сегменте сырокопченых колбас, а такие деликатесы, как шейка, окорок, карбонад и другие цельномышечные продукты, остаются востребованными в меньшей степени.

Почему таким странным образом перераспределяются потребительские предпочтения? Понятно, что вкусы ■ покупателя с течением времени становятся все более избирательными, их приходится учитывать не только на ближайшее время, но и на перспективу. Но почему же все-таки даже при росте доходов и улучшении качества жизни населения предпочтение отдается вареным колбасам и сосискам, а не мясным деликатесам? Ведь всем известно, что состав колбас и сосисок оставляет желать лучшего: это крахмал, соя, животные белки и низкосортное мясное сырье. Проблема переработки такого сырья решена, казалось бы, сама собой. Однако принцип вкусного и здорового питания для конечного потребителя в данном случае не соблюдается.

В последние годы отечественные производители мясных изделий успешно применяют опыт зарубежных конкурентов, уделяя больше внимания оформлению своей продукции. Стала использоваться красочная оболочка, позволяющая увеличивать сроки хранения, широкое распространение получила штучная продукция стандартизированной массы. Все это делает отечественную продукцию более конкурентоспособной.

Объем российского рынка изделий мясоперерабатывающей отрасли в натуральном выражении достигает порядка 1,65 млн т в год. Соотношение продукции разных ценовых ниш ежегодно меняется в сторону увеличения объема дорогостоящей продукции. На сегодняшний день на мясные (колбасные) изделия высокой ценовой категории приходится порядка 20 %, и эта доля ежегодно растет на 2 — 3 %. Казалось бы, с ростом благосостояния населения деликатесы по приемлемой цене должны быть востребованы конечным потребителем. Но практика показывает, что покупают все те же колбасы и сосиски (сардельки). Как же продвигать деликатесные изделия? Чтобы ответить на этот вопрос, необходимо знать:

- особенности отечественного рынка колбасных и деликатесных изделий: рынок достиг насыщения; правила игры продиктованы условиями жесткой конкуренции, в соответствии с которыми определяются ассортимент, качество и ценовая политика; брэндинг находится на стадии развития, однако большинство действий по развитию предприятия, созданию брэндов предпринимается стихийно; избыток колбасных изделий в торговых точках ориентирует производителя на выпуск высококачественной брэндированной продукции, поиск новых ниш и создание инновационных продуктов; одно из главных требований потребителя к продукту — стабильность качества; рынок занят небольшим количеством

ключевых участников, которые обслуживают 80 % его потребностей; происходит измельчение рыночных сегментов;

- тенденции в области питания: качество решает все; наблюдается бум здорового питания;
- тиражируемые стратегии в области дистрибуции: влияние на конечный элемент дистрибуции — продавцов, в частности замена продавцов своими, заинтересованными в продажах продукции именно данного завода; слухи и «сарафанное радио».

В основе тенденций развития производства деликатесных изделий лежит качество — приоритетная особенность брэнда премиум-класса. Потребитель ищет самую качественную продукцию, не задумываясь о цене. Основная задача производителей — гарантировать постоянство качества конкретного брэнда.

Торговая марка премиум-класса естественным образом привлекает потребителей. При маркетинговом исследовании было установлено, что более 50 % покупателей получили информацию о продукции от знакомых, остальные 50 % — из различных СМИ.

Превратить изначально ориентированную на массовый рынок марку в брэнд со статусом «премиум» практически невозможно. В связи с этим многие компании не испытывают судьбу и, вместо того чтобы пытаться выйти в этот сектор органичным путем, создают отдельную торговую марку (наглядным примером служит компания Toyota и ее премиальная торговая марка Lexus).

Еще недавно вопрос о том, нужно ли продвигать мясные продукты методами ВТЛ (промоакции — дегустации, поощрения за покупку, мерчендайзинг), просто не стоял: мясо и так относится к товарам первой необходимости. Но объем продаж после промоакции возрастает на 40 %, считает эксперт АПК «Черкизовский».

Специфика мясного рынка состоит в том, что многочисленные производители предлагают потребителям продукцию с одинаковыми названиями (ассортимент крупных комбинатов превышает 300 наименований). В таких условиях очень важно дифференцировать свой товар на рынке. Для потребителя решающими факторами при выборе мясных продуктов при равенстве цены являются вкус и внешний вид. Для того чтобы он по достоинству оценил качество и вкус продукции и затратил для ее поиска в торговой точке минимум усилий, необходимо выделить нужный товар POS-материалами, фирменным торговым оборудованием и поддерживать единые стандарты выкладки. Важным моментом в продвижении мясной продукции является работа с продавцами, так как 43 % покупателей-мужчин просят у продавцов совета о качестве продукции.

В условиях жесткой конкуренции и насыщенности рынка производители используют разные формы рекламной поддержки. Мелкие и средние предприятия отдают предпочтение продвижению в местах продаж, более крупные — рекламе на ТВ. «КампоМос» позиционирует себя как компания, которая предлагает потребителям инновации, например, совершенно новые вкусы, а также неожиданные решения в области упаковки уже знакомых и любимых продуктов. Сегодня именно этот брэнд способен удивлять потребителя, соответствуя ожиданиям оригинальности и новаторства при сохранении традиционных свойств. Маркетинговый бюджет «КампоМос» в 2005 г. составил порядка 6 млн долл., причем на телевизионную рекламу приходится половина этого бюджета, 30 % — на ВТЛ-мероприятия, которые, по мнению экспертов, позволяют более эффективно доносить до потребителя новые идеи, формировать положительный имидж компании. Для рекламы своей продукции фирмы прибегают и к печатным СМИ. В то же время производители сходятся во мнении, что элитные продукты не имеет смысла про-цвигать с помощью массовой рекламы. Превалировать должны акции в местах продаж, где покупатель ближе всего находится к продвигаемому товару, соответствующие POS-материалы и, возможно, использование для этой цели гляцевых журналов. Выбор

конкретного канала продвижения или их комбинации зависит от комплексной стратегии в отношении конкретного продукта или торговой марки.

На отечественном рынке колбасных изделий и мясных деликатесов самые интересные формы продвижения демонстрируют крупнейшие участники. Так, компании «Дымов» за сравнительно короткое время ждалось занять здесь стабильное положение.

Компания организовала акцию с учетом того, что 13-за стереотипности поведения жителей городов-МИЛЛИОННИКОВ, привыкших потреблять преимущественно колбасы, сосиски и сардельки, с ростом доходов потребление деликатесных изделий увеличивается незначительно, даже тех, которые можно отнести к категории продуктов здорового питания.

В торговых залах супермаркетов Москвы устанавливали необычные промостенды. Промоутеры раздавали посетителям листовки, анонсирующие акцию, а также приглашали на дегустацию продукции из премиальной линии «Высокая кухня». Предлагая попробовать мясные деликатесы от компании «Дымов», они подробно рассказывали о каждой из представленных на данной дегустации позиций и информировали покупателей о призовой схеме: за покупку продукции из линии «Высокая кухня» потребитель получал подарок — оригинальный магнит, подарочный набор свечей или рамку для фотографий (в зависимости от суммы покупки). Акция прошла успешно: объем продаж линии «Высокая кухня» в этот период вырос в среднем в 3 — 4 раза по сравнению с обычной торговлей. Удалось повысить интерес целевой аудитории к премиальной продукции, укрепить имидж компании «Дымов» и интерес к марке.

Поскольку особенностью рынка колбасных изделий и мясных деликатесов является то, что большинство компаний сконцентрировало производство именно в среднем сегменте, ниша деликатесов пока является незаполненной. Между тем рынок продолжает свой рост, и появляются новые конкуренты. Компания «Дымов» сосредоточила свои усилия в сегменте выше среднего как наиболее привлекательном с точки зрения поставленных маркетинговых задач. Реализуя свою основную идею: «Дымов» — это продукция для людей, которые выбирают высокое качество, эксклюзивность и престижность, компания разработала специальную линейку продукции «Высокая кухня» с уникальными рецептурами и не применявшимися ранее вкусами (орегано, шафраном, красным вином и др.). Дизайн этикеток и нестандартная оболочка колбас, входящих в линейку, демонстрируют премиальность и высокое качество продукции, доносят до потребителя идею о том, что мясная продукция, предлагаемая компанией «Дымов», может быть истинным украшением стола.

Когда бренд «Дымов» получил достаточную известность на московском рынке, основной задачей компании стало доведение до покупателей сведений об уникальных вкусовых свойствах продукции. Поэтому основными каналами для покрытия целевой аудитории были выбраны пресса, POS-материалы, промоакции, спонсорские и спецмероприятия. При этом потребитель получал полную информацию о том, почему он должен выбрать «Дымов» и мог оценить качество продукции посредством дегустации в месте покупки, поскольку продвижение бренда сопровождалось интервью и комментариями Вадима Дымова во многих основных деловых и потребительских изданиях.

Итогом правильно разработанной и осуществленной креативной и медиастратегии стали следующие результаты: компания «Дымов» обеспечила свое присутствие во всех крупных торговых сетях высокого ценового сегмента; расширила каналы дистрибуции, в том числе в регионах; успешно запустила новую линейку колбасных изделий «Высокая кухня»; добилась прироста объема продаж в период с сентября 2004 г. по сентябрь 2005 года в целом по России на 70 %.

В настоящее время компания «Дымов» большое внимание уделяет выкладке товара на магазинных полках, стараясь придерживаться главного правила мерчендайзинга: товар должен быть результатом совместных усилий производителя, дистрибьютора и продавца, при этом во главу угла следует ставить потребности покупателя. Интересная выкладка мясных изделий является важным условием высоких продаж. На витрине продукция выкладывается тремя способами: по производителям, по категориям, по названиям. Кроме того, осуществляется выкладка на стеллажах: горизонтальная и вертикальная. Для привлечения дополнительного внимания потребителей и увеличения ежедневного оборота (за счет вероятности незапланированной покупки) компания «Дымов» использует дополнительные точки продаж — специальные холодильники, продукция в которых обращена лицевой стороной к покупателю, а самые популярные продукты выложены на приоритетных полках.

В сетевой рознице поставщики проводят специальные мероприятия по продвижению мясной продукции. Так, в сети «Патэрсон» поставщики проводят расширенные дегустации новинок с оригинальной выкладкой

на витрине, предоставляют фирменную подставку под продукты, размещают интересные и выгодные для покупателя предложения продукции в буклетах, выпускаемых сетями, проводят консультации покупателей, стимулирующие первичную покупку и поддерживающие спрос на продукцию премиального формата.

Таким образом, по опыту крупных участников рынка, деятельность которых оказалась успешной, среди форм эффективного продвижения деликатесной продукции можно выделить следующие: использование медиаканалов (телевидение, радио, места продаж, online, пресса); директ-маркетинг, Sales Promotion (BTL-программы, дегустации); связи с общественностью (организация конференций и презентаций для партнеров и др.); наружная реклама, участие в выставках, специальные мероприятия, спонсорство. Все эксперты утверждают, что сегодня для продвижения деликатесов неэффективно использовать каналы массовой рекламы — основное внимание должно быть сосредоточено в местах продаж, на разработке и распространении POS-материалов, а также на работе с гляцевыми журналами (компания «Дымов» первой из производителей мясных изделий появилась на страницах гляцевых изданий — Cosmopolitan, Shape, «Она» и пр.).

Можно прогнозировать перераспределение потребительских предпочтений по производителям и формирование приверженности покупателей к новым видам мясной продукции в результате не только неординарных технологических решений, но и активных маркетинговых действий.

**Материалы предоставлены PA Habeas Corpus**

(к содержанию)

## Новости оптовой и розничной торговли

*Приволжский ФО. Цены на мясные продукты в региональных центрах на 27 ноября 2006 года*

Meatinfo, 04.12.2006

| Товары и услуги                                 | и | Нижний Новгород | Киров  | Самара | Оренбург | Пенза  | Пермь  | Саратов | Ульяновск | Уфа    | Йошкар-Ола | Саранск | Казань | Ижевск |
|---|---|-----------------|--------|--------|----------|--------|--------|---------|-----------|--------|------------|---------|--------|--------|
| Говядина категории (кроме бескостного мяса), кг | I | 146,65          | 138,5  | 142,67 | 126,54   | 131,07 | 113,44 | 116,81  | 124,97    | 124,46 | 113,91     | 111,4   | 116,3  | 118,89 |
| Куры потрошенные, п/потрошенные, кг             |   | 75,43           | 76,43  | 76,53  | 71,61    | 77,89  | 71,4   | 78,9    | 74,14     | 69,4   | 67,99      | 69,27   | 69,2   | 65,73  |
| Колбаса полукопченая, кг                        |   | 178,54          | 176,05 | 180,69 | 129,89   | 126,61 | 161,51 | 138,81  | 146,76    | 152,08 | 157,98     | 159,82  | 149,55 | 164,08 |
| Колбаса вареная сорта, кг                       | I | 95,8            | 113,89 | 119,55 | 95,8     | 94,85  | 106,7  | 94,62   | 96,97     | 108,91 | 97,95      | 104,02  | 96     | 122,21 |

<http://meatinfo.ru/news/region/?nid=3150>  
 (к содержанию)

Россия, 191002, Санкт-Петербург,  
наб. р. Фонтанки, 54/164  
тел.: +7 (812) 572-19-65, +7 (812) 764-34-22  
факс: +7 (812) 764-33-44  
[www.rubeg.com](http://www.rubeg.com)  
Группа компаний «Рубеж»



### **60 магазинов "Корзинка" в Екатеринбурге и Свердловской области к 2008 году** Commercialreality, 04.12.2006

Компания "Лидер", принадлежащая предпринимателю Николаю Кретову, планирует открыть 60 торговых точек сети продуктовых магазинов "Корзинка" в Екатеринбурге и Свердловской области до конца 2007 года. В настоящее время компания располагает 10 земельными участками в Екатеринбурге.

Первый магазин сети открылся в Екатеринбурге летом 2006 года. Объем инвестиций в открытие одного магазина оценивается в 100 тыс. долларов. По мнению участников рынка, сеть магазинов шаговой доступности затем может быть продана одному из крупных московских ритейлеров.

<http://www.commercialreality.ru/new.php?id=13730>

(к содержанию)

### **Кому достанется "Копейка" На сеть претендуют "Седьмой континент" и X5** Ведомости, 05.12.2006

Не успел "Уралсиб" закрыть сделку по увеличению своей доли в "Копейке" до 100%, как получил два предложения продать розничную сеть. Как стало известно "Ведомостям", о своем интересе к "Копейке" главу "Уралсиба" Николая Цветкова информировали "Седьмой континент" и X5.

Топ-менеджер "Уралсиба" рассказал "Ведомостям", что инвестбанковское подразделение корпорации получило два предложения "обсудить сотрудничество в отношении "Копейки" от двух ритейлеров — X5 (владеет сетями "Пятерочка" и "Перекресток") и "Седьмого континента". По его словам, предложения были переданы главе "Уралсиба" Николаю Цветкову и о дальнейшем ходе переговоров ему неизвестно. Директор по коммуникациям X5 Геннадий Фролов не опроверг эту информацию, но комментировать ее отказался. Гендиректор "Седьмого континента" Галина Ильяшенко от комментариев отказалась. А в ответе пресс-службы компании на запрос "Ведомостей" говорится, что "Седьмой континент" "активно расширяется — как путем органического роста, так и с помощью присоединения сетей", но "информирует общественность о завершившихся процессах". Исполнительный директор ФК "Уралсиб" Александр Вихров и пресс-секретарь "Копейки" Анастасия Щукина отказались от комментариев.

Сеть "Копейка" на начало августа включала 266 магазинов в Москве и регионах. Чистая выручка по МСФО в 2005 г. — \$574,8 млн (рост на 57%), чистая прибыль — \$9,3 млн. ФК "Уралсиб" принадлежит 50% акций ОАО "Торговый дом "Копейка" (головная компания), остальное — менеджерам сети (30% — президенту "Копейки" Александру Самонову, по 10% — Сергею Ломакину и Артему Хачатрянцу).

Об интересе "Семерки" к покупке "Копейки" слышали менеджеры двух других сетей. Один из них утверждает, что грядущий облигационный заем "Седьмого континента" на 7 млрд руб. (\$267 млн) может быть потрачен на частичное финансирование сделки с "Уралсибом". Антон Кирюхин, директор управления рынка долгового капитала МДМ-банка, организатора займа, уточнил, что облигации будут продаваться в I квартале 2007 г. Цель займа он отказался назвать, а представитель "Седьмого континента" пообещал сделать это через две недели. Для такой крупной сделки, как покупка пусть даже половины "Копейки", облигационного займа будет недостаточно, усомнился аналитик UFG Алексей Кривошапко, потребуются деньги акционеров. Покупка "Копейки", по его

словам, окупится не раньше чем через семь лет, а облигации обычно выпускаются на меньший срок.

X5, по словам ее топ-менеджера, ждет, когда “Уралсиб” позовет ее на переговоры. Что конкретно готова предложить X5 владельцу “Копейки”, он не сказал, подчеркнув, что миноритарный пакет “Копейки” его компанию вряд ли заинтересует. Кривошапко пояснил, что по правилам бухгалтерского учета X5 или другая сеть сможет консолидировать продажи “Копейки” в свою выручку, только если будет владеть в ней не менее чем 51%.

Представители “Уралсиба” до сих пор заявляли, что корпорация не желает отдавать контроль над “Копейкой”. Но кадровые проблемы сети, возможно, заставят ее пересмотреть свое решение, говорят аналитики. После продажи 50% “Копейки” “Уралсибу” (состоится до конца года. — “Ведомости”) президент сети Александр Самонов, директор управления маркетинга Сергей Ломакин и директор по логистике Артем Хачатрян покинут компанию “по экономическим соображениям”. “Сумма сделки очень велика (по оценкам экспертов, \$510-600 млн. — “Ведомости”), и этими деньгами нужно будет активно управлять. А совместить работу в “Копейке” с собственными проектами будет невозможно”, — объясняет Самонов.

По информации нескольких столичных ритейлеров, новым руководителем “Копейки” “Уралсиб” может назначить Сергея Солодова, члена совета директоров торговой компании. Но это не решит кадровой проблемы, ведь вместе с основателями уйдут и некоторые другие менеджеры, например финансовый директор Виктор Шлепов. В отрасли, где каждый день на счету, нельзя оставлять компанию без управления, говорит Кривошапко. Самонов соглашается, что владеть 100% “Копейки” “нецелесообразно”.

“Седьмому континенту” покупка “Копейки” помогла бы выйти в новый для него формат продуктовых дискаунтеров, а X5 сейчас все равно занята интеграцией “Пятерочки” и “Перекрестка”, рассуждает управляющий компании “Ренова-Капитал” Олег Царьков.

**Юлия Ярош**

(к содержанию)

### ***"Карусель" разгоняется с оборотами***

Деловой Петербург, 05.12.2006

Чистый объем продаж сети "Карусель" за 9 месяцев 2006 г. составил \$214 млн, что на 410% больше аналогичного периода прошлого года. Прогнозируемый объем продаж в 2006 г. должен составить около \$350 млн, а в 2007-м - \$1 млрд.

(к содержанию)

### ***"Лента" не спешит на биржу***

Коммерсант, 05.11.2006

Розничная сеть "Лента" решила не спешить с выходом на публичный рынок и отложила IPO на неопределенный срок. Вместо этого компания ведет переговоры о продаже до 16% акций портфельному инвестору. Среди потенциальных претендентов – Европейский банк реконструкции и развития и один из западных инвестиционных фондов.

О готовящемся IPO "Ленты" стало известно в мае этого года. Организаторами размещения были назначены банки UBS, Goldman Sachs, ABN Ambro и МДМ-банк. Компания планировала до конца этого года продать 25-30% акций на Лондонской фондовой бирже, выручив около \$300 млн. По последним данным, размещение должно было состояться в

декабре, а в преддверии размещения ЕБРР предложил выкупить за \$125 млн неназванный пакет в сети.

Однако теперь сеть решила перенести размещение, рассказали Ъ несколько инвестбанкиров. "В ноябре так и не было проведено road-show, тогда стало очевидно, что IPO в этом году точно не будет", – рассказывает один из них. Представитель одного из организаторов IPO это подтвердил. По его информации, размещение может состояться не ранее второго-третьего квартала 2007 года. "Но в принципе компанию больше интересует частное размещение акций", – уточнил собеседник Ъ. По его информации, сеть готова предложить портфельному инвестору не более 16% акций допэмиссии. По словам источника еще одного инвестбанкира, помимо ЕБРР сеть ведет переговоры и с одним из западных инвестфондов. "Переговоры вряд ли закончатся в этом году, скорее всего, они будут завершены в январе следующего года, а может быть и позже", – сообщил один из них. Основной совладелец "Ленты" Олег Жеребцов вчера от комментариев отказался. По оценке аналитика "Тройки Диалог" Михаила Терентьева, за \$125 млн ЕБРР может приобрести около 11% акций "Ленты". 16% акций он оценивает в \$176 млн, а всю компанию – в \$1,1 млрд при условии, что маржа сети составляет около 6,5%. Аналитик ИК "Антанта Капитал" Юлия Кнунянц оценивает "Ленту" несколько дешевле – в \$1 млрд.

Сеть "Лента" объединяет 12 гипермаркетов мелкооптовой торговли в Санкт-Петербурге, Новосибирске и Астрахани. Валовая выручка в 2005 году – около \$650 млн с НДС. Головная компания ООО "Лента" на 100% принадлежит компании Lenta, зарегистрированной на Виргинских островах. Бенефициарами являются основатель сети Олег Жеребцов (43,5%), Август Мейер (40%) и менеджеры компании.

Эксперты считают, что продажа акций западному инвестору выгодна "Ленте". "Возможно, оценки инвесторов не удовлетворили владельцев 'Ленты'. Вместе с тем появились более выгодные предложения ЕБРР и западных инвестфондов. В итоге выяснилось, что рынок сейчас не предложит им столько, сколько частный инвестор", – предполагает Михаил Терентьев. С ним согласен управляющий директор дирекции портфельных инвестиций Газпромбанка Андрей Зокин: "Кроме того, поддержка западного инвестора позитивно скажется на стоимости бумаг 'Ленты' в будущем. Считается, что с приходом в компанию западного инвестора увеличивается ее прозрачность и улучшаются стандарты корпоративного управления".

Президент "Дикси" Олег Леонов предполагает, что перенос IPO связан с тем, что "Лента" не успела привести в порядок финансовую отчетность либо не провела ее аудит. "Но деньги на развитие нужны, и самый простой способ – продать часть акций одному инвестору", – пояснил он. Частное размещение быстрее, проще и дешевле, согласна аналитик "Ренессанс Капитала" Наталья Загвоздина: "А информация о допэмиссии подтверждает то, что владельцы не хотят выходить из бизнеса, а просто компании необходимы деньги на развитие". Но, по ее словам, от частного размещения сеть может выручить на 15-30% меньше, чем от публичного: "Частный инвестор берет на себя определенные риски, 'Лента' может не выполнить своих обязательств перед инвестором, и он потеряет свои деньги или получит меньше, чем рассчитывал".

**Кристина Ъ-Бусько**

(к содержанию)

***Орловские аграрии заработали на «Копейку»***  
Kommersant, 06.12.2006

Торговый дом (ТД) «Копейка» продолжает экспансию в Черноземье - первые два магазина по схеме франчайзинга откроются в Орле до конца нынешнего года. Партнером

«Копейки» выступила агрофирма «Орловская нива». Стоимость франшизы за открытие одного магазина - \$40 тыс. Как считают участники рынка, серьезную конкуренцию новому игроку составит местная сеть «Сберегайка», работающая в аналогичном формате дискаунтера и уже занявшая наиболее выгодные торговые площади в городе.

Как вчера сообщили в ТД «Копейка», первый магазин под своей вывеской компания открыла на улице Комсомольской. Второй появится до конца года по улице Лескова на базе производственно-торгового комплекса агрофирмы «Орловская нива» – партнера «Копейки». Всего компания намерена открыть в городе три магазина «Копейка» – третий планируется ввести в эксплуатацию в первой половине 2007 года. В супермаркетах будут представлены 2,5 тыс. наименований товаров, из них около 70% – продовольственной группы. В компании признали, что договор с «Орловской нивой» аналогичен другим франчайзинговым проектам ТД. Стоимость франшизы на один магазин для регионов составляет \$40 тыс., а инвестиции региональных партнеров – \$500-800 на 1 кв. м торговой площади. Срок окупаемости проекта – от 23 до 30 месяцев, прибыль на инвестированный капитал – от 24 до 32%. «Формат дискаунтера мы считаем одним из наиболее перспективных форматов, работающих сегодня на отечественном рынке, – пояснили в „Копейке“. – Особенно дискаунтер выгоден для регионов, поскольку предполагает наличие всего необходимого ассортимента товаров по самым низким ценам».

---

Ъ ООО ТД «Копейка» создано в 1998 году. По 50% долей принадлежит финансовой корпорации «Уралсиб» и трем топ-менеджерам «Копейки»: Александру Самонову, Сергею Ломакину и Артуру Хачатряну. Выручка компании по итогам 2005 года составила более \$574 млн – на 57,1% выше показателей 2004 года. По данным на начало ноября нынешнего года, под управлением «Копейки» работает 277 универсамов в 16 российских регионах, в том числе в Воронежской, Липецкой и Белгородской областях.

---

По данным областного управления торговли и потребительских ресурсов, в Орле представлены три крупных торговых сети, работающие в сегменте эконом-класса: местные ЗАО «Паллада-торг», в которое входят около 100 торговых предприятий, в том числе – магазины «Сберегайка», агрофирма «Юность» (три одноименных супермаркета и гипермаркет «Юнмарт»), федеральная сеть «Магнит» (34 супермаркета). Они занимают в совокупности до 52% рынка розничной торговли.

Однако с начала нынешнего года Орел подвергся массивной атаке инорегиональных и федеральных ритейлеров. О намерении открыть в Орле гипермаркеты, в частности, объявили курская корпорация «ГриНН», липецкий ТД «Корзинка» и федеральная сеть торгово-развлекательных центров «Самохвал», которая рассчитывает построить в городе два супермаркета. А местная агрофирма «Юность» в октябре открыла первый в городе гипермаркет «Юнмарт»: на площади 12 тыс. кв. м располагаются кафе, магазин детских товаров, хозтовары, пекарня, мясоперерабатывающий цех, кулинария и аптека. Участники рынка и эксперты находят интерес ритейлеров к Орлу логичным – после освоения миллионников ритейлеры переместились в города с населением в 200-500 тыс. человек. «Сети торопятся, поскольку конкуренция возрастает, а лучшие площадки быстро осваиваются, – отметила PR-менеджер Российского совета торговых центров Екатерина Лыскова. – К тому же в формате супермаркета или „магазина у дома“ сильны местные игроки. В перспективе можно ожидать создания региональных „кустов“, охватывающих крупные города и близкие им поселения с населением менее 200 тыс. человек». С госпожой Лысковой согласен гендиректор и совладелец липецкой торговой сети «Корзинка» Лев Белкин. По мнению бизнесмена, Орел привлекателен для ритейлеров отсутствием крупных игроков. В то же время господин Белкин признает, что основную

конкуренцию «Копейке» составит, скорее, местная сеть «Сберегайка», работающая в аналогичном формате дискаунтера и уже занявшая наиболее выгодные торговые площади в городе. Впрочем, Лев Белкин считает, что у «Копейки» есть очевидное преимущество – за счет большего бюджета, а также лучшего качества товаров и обслуживания.

**Татьяна Карабут**

<http://www.kommersant.ru/region/vrn/page.htm?year=2006&issue=228&id=189767&section=7018>

(к содержанию)

***По итогам ноября количество универсамов сети "КОПЕЙКА" увеличилось до 297***  
Product.ru, 08.12.2006

Региональная экспансия Торгового Дома приобретает все больший размах. 20 ноябрьских открытий проведены в 18 разных городах: Тольятти, Брянск (Пгт. Белые берега), Химки, П.Шаховская, Нижний Новгород, Воронеж, Курск, Павловский Посад, Ковров, Москва, Гусь-Хрустальный, Владимир, Липецк, Кострома, Серпухов, Калязин, Меленки, Ярославль. Пять городов из этого списка стали новыми на карте присутствия "КОПЕЙКИ" (Гусь-Хрустальный, Калязин, Меленки, П.Шаховская, Химки), в остальных произошло расширение сети. Прирост торговой площади составил около 11 тысяч кв м.

Знаменательным событием стало открытие 17 ноября первого фирменного универсама "КОПЕЙКА" в г. Нижний Новгород, расположенного по адресу ул. Буревестника, 15. Магазин "КОПЕЙКА" открыт на месте бывшего Московского рынка. Его реконструкция началась 1 августа 2006 года и была проведена ООО "Спецремстрой". Таким образом, с начала реконструкции до открытия магазина прошло 106 дней.

Приветствуя покупателей, президент торгового дома "КОПЕЙКА" Александр Васильевич Самонов признался: "Ранее все магазины открывались на базе активов группы компаний "Национальный Торговый Альянс" и примерно треть зданий, в которых в настоящий момент они размещены, не выдерживают никакой критики. Мы вывеску нашу на них вешали со слезами, но пришлось временно смириться и пойти на это - а теперь вы можете видеть первый объект, созданный "с нуля" по стандартам ТД "КОПЕЙКА". Скоро и все остальные подтянем".

Все открывшиеся объекты являются магазинами самообслуживания, работают без перерыва на обед и выходных, с девяти утра до десяти вечера. Технологические операции максимально стандартизированы, что способствует снижению издержек.

Средняя торговая площадь открывшихся в июле магазинов составляет приблизительно 537 квадратных метров. Данные универсама предлагают к продаже продовольственные товары (80%) и ограниченный диапазон товаров смешанного ассортимента, что составляет в среднем приблизительно 2 500 единиц учета запасов на магазин.

В новых "Копейках", как и во всей сети, с первых же дней открытия действуют стандартные программы продаж: "Скандально низкие цены" и "Сравните цены" - продажа товаров высокого спроса по низким ценам; "Новые товары каждую неделю" - еженедельные распродажи новых товаров; "Специальные предложения месяца" - распродажи сезонных товаров. Для инвалидов и ветеранов Великой Отечественной войны действует программа "Ветеран".

Для справки: ОАО "Торговый Дом "КОПЕЙКА" является одной из самых быстрорастущих национальных сетей формата "дискаунтер" в России. Выручка Компании по итогам 2005 г составила 574.8 миллионов долларов США, что на 57,1% превышает соответствующие показатели за 2004 год. Число магазинов за 2005-й год было увеличено практически в два раза. По данным на начало декабря 2006 года под управлением Компании работает 297 универсамов в Москве, Московской, Нижегородской, Самарской, Тверской, Тульской, Калужской, Рязанской, Владимирской, Воронежской, Ярославской, Костромской, Брянской, Смоленской, Липецкой, Белгородской и других областях.

"КОПЕЙКА" активно развивает свое присутствие в регионах. С 1 января 2006 Компания начала работу в трех новых Дивизионах: Нижегородском, Самарском и Воронежском. В настоящее время операции сети распространяются на 26 регионов России, на территории которых проживает 34% населения РФ и формируется 44% оборота розничной торговли продовольственными товарами.

Компания придерживается стратегии ценового лидерства, которое достигается благодаря эффективной маркетинговой политике и лучшим в отрасли логистическим решениям. 96% всех товаров поставляется в магазины из распределительных центров; ввоз осуществляется собственным транспортом; 25% закупки производится в режиме электронного аукциона. Кроме того, для оптимизации торгового процесса, в сети универсамов был внедрен категорийный менеджмент; одним из стратегических направлений развития компании стало создание и продвижение программы Private Label, позволяющей повышать рентабельность бизнеса. Его эффективности также способствуют многоформатность, сфокусированный ассортимент, фирменные распродажи и рекламные акции. В целях усовершенствования системы управления реализован проект по созданию единой корпоративной информационной системы, ядром которой является программный комплекс SAP R/3. Как результат, по таким ключевым для ритейла показателям, как оборот с квадратного метра торговой площади, трафик, средний чек, ОАО "Торговый Дом "КОПЕЙКА" занимает лидирующие позиции среди розничных сетей.

<http://www.product.ru/news.asp?ID=49116&RAZD=>  
(к содержанию)