

**Обзор прессы
за 20-26.05.06**

Содержание

Содержание	2
Импорт мясного сырья в Россию	4
Разрешен ввоз в РФ продуктов птицеводства из Франции и ФРГ.....	4
Информация Россельхознадзора о ввозе в РФ продукции птицеводства.....	5
Ввоз пищевых продуктов животного происхождения на территорию РФ ограничен.....	5
Государственное регулирование мясной отрасли	7
Отбивная из мясника.....	7
МЭРТ пошел на страновой принцип, отказавшись перераспределять лицензии на импорт.....	11
"Это бессовестно, когда мы выполняем нацпроекты и мучаем граждан".....	13
Тенденции в производстве и потреблении мясопродуктов в России	15
Не нужен теленок бразильский.....	15
«Мясо-комбинация».....	19
Кратно аргентинской говядине.....	22
Ни мычат, ни телятся.....	23
Новости животноводства и птицеводства	26
Сельское хозяйство.....	26
Пермским свиньям правят кредитную историю Группа "Продо" попыталась оспорить долги ФГУП "Пермский".....	29
Прольется ли денежный дождь над аграриями?.....	31
Россия. В свиноводстве сохраняется уверенный рост.....	33
Россия. Итоги работы животноводческой отрасли в апреле 2006 г.....	33
Селянин не обманет.....	34
Свиной больше, а коров меньше.....	36
Новости мясоперерабатывающей отрасли	38
Уральский рынок мясопереработки столкнулся с нечестной конкуренцией.....	38
Бешеный коровий дефицит.....	41
Пищепром СЗФО: первые итоги.....	44
«Роскар» страшит яйца.....	45
Стратегический продукт.....	47
Компания "Пит-Продукт" запустила рекламную кампанию.....	55
Капитальные вложения "Группы Черкизово" в 2006-2007гг. составят около 267 млн долл.....	56
Таганский Навруз": полезно и вкусно.....	57
Мясо-молочное партнерство.....	58
Новости оптовой и розничной торговли	60
МЭРТ: инфляцию удалось притормозить.....	60
Как "Пятерочка" пришла на Алтай.....	61
"Перекресток" утвердил новую структуру филиальной сети.....	62
Обзор прессы за 20-26.05.06	2

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
Группа компаний «Рубеж»



"Пятерочка" зафиксировала цены.....	63
"Перекресток" занял "Столицу"	64

Импорт мясного сырья в Россию

Разрешен ввоз в РФ продуктов птицеводства из Франции и ФРГ.

Агентство агрофакт 22.05.2006

Новость: По сообщению Россельхознадзора, учитывая меры принятые в странах-членах ЕС, в соответствии с законодательством Евросоюза, направленные на недопущение распространения высокопатогенного гриппа птиц, а также положения Меморандума между Европейским сообществом и Российской Федерацией относительно принципов зонирования и регионализации в области ветеринарии от 04 апреля 2006 г., Россельхознадзор счел возможным разрешить ввоз в РФ продуктов птицеводства из ФРГ и Франции, за исключением земли Саксония (Sachsen) ФРГ и департамента Ан (Ain) Франции, в которых зарегистрированы случаи заболевания домашней птицы высокопатогенным гриппом, а также департамента Ланд (Landes) Франции, в котором проводится вакцинация поголовья домашней птицы.

Как передает Департамент продовольственных ресурсов города Москвы, при оформлении соответствующих ветеринарных сертификатов, согласованных 29.04.2004 г. на конкретный вид птицепродукции, уполномоченный ветеринарный врач (ФРГ или Франции соответственно) должен внести следующие исправления:

- в пункте 4.1. ветеринарного сертификата на экспортируемых из Европейского союза в Российскую Федерацию суточных цыплят, индюшат, утят, гусят и инкубационные яйца этих видов птиц в предложении «гриппа (чумы) птиц, вызванного серотипами H5, H7 - в течение последних 12 месяцев на территории страны-члена ЕС» вместо слов «...страны-члена ЕС» следует от руки написать слова:

- для ФРГ:

- «...ФРГ, за исключением Саксонии (Sachsen)»;

- для Франции:

- «... Франции, за исключением департаментов Ан (Ain) и Ланд (Landes)».

Аналогичные изменения должны быть внесены в пункт 4.3. ветеринарного сертификата на экспортируемые из европейского союза в Российскую Федерацию мясо птицы и сырые мясопродукты из птицы.

Эти исправления должны быть заверены печатью и подписью уполномоченного ветеринарного врача, оформившего ветеринарный сертификат на конкретную партию продукции.

<http://www.agronews.ru/newsshow.php?Nid=27539>
(к содержанию)

Информация Россельхознадзора о ввозе в РФ продукции птицеводства.

Advis.ru, 24.05.06

Новость: Департамент продовольственных ресурсов города Москвы доводит до сведения предприятий ОПК следующую информацию.

Федеральная служба по ветеринарному и фитосанитарному надзору (Россельхознадзор) в связи с выявляемыми случаями несоблюдения ветеринарного законодательства Российской Федерации при ввозе из-за рубежа мяса птицы и птицепродукции (отгрузка продукции без разрешений на ввоз, несоответствие документов и грузов, выявление фальсифицированной продукции, несоблюдение условий раздельного хранения указанного мясосырья разных категорий использования на одном предприятии, а также попытками ввоза продукции по поддельным разрешениям и т.п.), отменила с 27 апреля т.г. все разрешения на ввоз в 2006 году указанной продукции (согласно указания заместителя руководителя Федеральной службы по ветеринарному и фитосанитарному надзору Е.А. Непоклонова от 27.04.2006 № ФС-ЕН-2/3255).

Выдача новых разрешений на ввоз в Российскую Федерацию в 2006 году мяса птицы и птицепродукции будет производиться Россельхознадзором при условии:

1. Согласования территориальным управлением Россельхознадзора в субъекте Российской Федерации, в который предполагается ввоз указанной продукции, ранее представленного запроса на импорт мяса птицы и птицепродукции и всех вновь оформляемых запросов на выдачу таких разрешений, а также представления информации о выявившихся в субъекте Российской Федерации в 2005-2006 г.г. нарушениях ветеринарного законодательства Российской Федерации, выполнении фирмой-покупателем распоряжения Россельхознадзора от 23.12.2005 № ФС-ЕН-2/9528, количестве фактически ввезенного в субъект Российской Федерации мяса птицы и птицепродукции согласно ранее выданных разрешений на их ввоз.

2. Представления организацией-покупателем продукции письменных гарантий обеспечения соблюдения ветеринарного законодательства Российской Федерации при обращении продукции.

Решение о пропуске мяса птицы и птицепродукции, отправленной из страны-экспортера до 08 мая 2006 г., принимаются территориальным управлением Россельхознадзора в установленном порядке, в каждом конкретном случае, с учетом даты оформления ветеринарных и товаросопроводительных документов на груз.

<http://www.advis.ru/cgi-bin/new.pl?2A5AB1CB-09E3-1442-A5EA-B3BE10597DF0>

(к содержанию)

Ввоз пищевых продуктов животного происхождения на территорию РФ ограничен.

Abnews.ru, 24.05.06

Новость: В связи с наступлением сезона отпусков отдел ветеринарного надзора Управления Россельхознадзора по Мурманской области сообщает гражданам об ограничениях ввоза на территорию Российской Федерации пищевых продуктов животного происхождения. В соответствии с Распоряжением Департамента ветеринарии Министерства сельского хозяйства и продовольствия РФ N 19-8-05/250 от 20.01.1994 года, ввоз на территорию РФ пищевых продуктов животного происхождения - мясных, мясо-растительных, рыбных консервов, сыров, масла сливочного, маргарина, жиров, сухого молока, яиц, яичного порошка, олбасных изделий, рыбы и рыбопродуктов - из стран,

Обзор прессы за 20-26.05.06

благополучных по карантинным болезням животных, разрешен только при условии их перевозки в ненарушенной упаковке, изготовленных в соответствии с требованиями стандартов и нормативов на предприятиях стран-экспортеров и при наличии ветеринарного и качественного сертификатов.

При этом действуют ограничения на ввоз с территории Финляндии сырой говядины, рыбы и рыбопродукции, не прошедшей термическую обработку; с территории Норвегии - на ввоз охлажденной рыбопродукции. Исключение составляет свежая и охлажденная продукция двух норвежских предприятий - M-394 и ST- 400.

До сих пор действует запрет на ввоз продуктов питания с территории Украины. Все грузы животного происхождения, ввозимые в Россию с территории стран СНГ, должны сопровождаться ветеринарным свидетельством. Ввоз сырых продуктов на территорию РФ допустим только при обязательном наличии разрешения Федеральной службы по ветеринарному и фитосанитарному надзору и ветеринарного сертификата. Нарушение любого из этих требований, в соответствии с Федеральным Законом N 29-ФЗ от 2.01.2000 года "О качестве и безопасности пищевых продуктов" влечет за собой изъятие продуктов, направление их на экспертизу. По результатам экспертизы, которая проводится за счет средств перевозчика, продукция либо утилизируется, либо уничтожается, сообщили АБН (www.abnews.ru) в пресс-службе Управления Россельхознадзора по Мурманской области.
http://www.abnews.ru/index.php?news_id=29539&rub=5&page=4

(к содержанию)

Государственное регулирование мясной отрасли

Отбивная из мясника

Emeat.ru, 24.05.06

Новость: В последнее время на российском рынке мяса произошел ряд событий, обещающих оказать серьезное влияние на развитие мясной индустрии в обозримом будущем. Изменение уровней контроля рисков на таможне явилось событием предсказуемым и давно ожидаемым, но от этого ничуть не менее болезненным – драматический рост цен уже налицо.

Вступление в силу нового требования Россельхознадзора об обязательном предъявлении оригинала ветеринарного сертификата страны-экспортера при таможенном оформлении морских контейнерных грузов серьезно не повредит импорту, но все же усложнит и затянет процесс подготовки документов и повлечет за собой замедление оборота финансовых средств.

Совместное предложение Минсельхоза России и импортеров о самоограничении импортерами ввоза мяса птицы в Россию в этом году на 30% преследует цель благородную – поддержание стабильного уровня цен и сохранение положительной динамики в развитии российского птицеводства. Однако механизм претворения в жизнь данного предложения и готовность участвовать в данной акции всех операторов рынка птицы остаются под большим вопросом.

Главной же проблемой для импортеров является ограниченное предложение мяса на мировом рынке.

Тяжелые условия, в которых сегодня оказались импортеры, комментируют участники мясного сообщества.

Сергей Юшин, руководитель Исполкома Национальной Мясной Ассоциации:

«Таможенные платежи должны поступать в бюджет в полном объеме. Для того чтобы у импортеров не было соблазна занижать реальную стоимость товара при декларировании, устанавливаются уровни контроля рисков. Такие уровни время от времени пересматриваются в зависимости от ситуации на мировых рынках. Так как в последние месяцы экспортные цены на мясо, кроме мяса домашней птицы, заметно выросли, ФТС пересмотрела уровни контроля рисков в сторону их повышения. Это решение приветствуется большинством операторов рынка мяса. Ведь теперь уровень контроля рисков и уровень реальных цен практически совпадают, что ставит всех импортеров в одинаковое положение – все будут проводить таможенную очистку мяса по реальной стоимости и, соответственно, платить одинаковые таможенные пошлины. Еще в прошлом году средний таможенный платеж за килограмм свинины или говядины находился на уровне 40–55 центов. Сейчас средний платеж значительно вырос, поскольку само мясо подорожало. Конечно, это приведет к повышению внешнеторговой себестоимости – с одной стороны, сам по себе товар стал дороже, а с другой – выросли в абсолютном выражении пошлины, по некоторым позициям почти в два раза. Основная проблема в ближайшее время у нас будет с говядиной. Поскольку наша страна, к сожалению, находится в серьезной зависимости от мирового рынка по поставкам говядины, повышение себестоимости приведет к тому, что этот вид мяса перейдет из категории сырья в категорию деликатесной продукции. В прошлом году более низкие цены на товар и пошлины позволяли ввозить значительные объемы говядины сверх квот. Всего с уплатой повышенной таможенной пошлины было ввезено порядка 180 тыс. т

говядины, что помогло поддержать баланс на рынке и стабильные цены до конца года. Объемы говядины в 2005 году были рекордными, это нас и спасло. В этом же году складывается иная ситуация. С одной стороны, объем говядины, ввезенный в первом квартале в Россию из стран дальнего зарубежья, почти в два раза превышает объем говядины, ввезенной за тот же период 2005 года, при этом оптовые цены выросли от 10 до 30%. Основными экспортёрами вновь выступили Бразилия, Аргентина, Уругвай, Парагвай. И лишь около 6 тыс. т было ввезено в первом квартале из стран ЕС, то есть примерно 2% (!) от годовой квоты на ввоз говядины из стран Евросоюза. Хочется еще раз подчеркнуть то, о чем мы неоднократно говорили: квота стран ЕС по говядине крайне избыточна и не отражает возможностей этих стран по поставкам данного вида мяса. Импортёры не знают, что им делать с европейскими лицензиями. Даже лицензии на поставки говядины из США (17,9 тыс. т) лежат мертвым грузом, при том что говядины в стране явно не хватает. Большая часть Бразилии пока закрыта из-за ящура, а в открытых штатах объем говядины для экспорта в Россию крайне незначителен. Да и проблем со сбытом говядины у Бразилии нет – больше стали покупать Египет, Иран и другие страны. Аргентина пока еще сохраняет запрет на экспорт говядины, а Парагвай и Уругвай не могут обеспечить Россию необходимым количеством мяса. Поэтому в июне мы будем испытывать еще более серьезный дефицит говядины. По году недопоставка говядины может достичь 300 тыс. т. Если ситуация не изменится, это приведет к значительному росту цен, разорению малых и средних мясоперерабатывающих комбинатов и общей дезорганизации на рынке. Снова хлынет потоком контрабанда. Цель инициативы Ассоциации операторов российского рынка мяса птицы и Росптицесоюза о самоограничении импортёрами ввоза мяса птицы из США в Россию в этом году на 30% понятна – не допустить дальнейшего снижения цен на этот вид мяса, сократить объем импортной птицы на нашем рынке, сохранить положительную динамику в развитии российского птицеводства. Но пока не до конца ясен легитимный механизм подключения к этой инициативе всех импортёров. Не думаю, что можно решить проблемы отечественных птицеводов, лишь сократив импорт. Должна быть выработана целая система мер, причем как на уровне отдельных производителей, так и по отрасли в целом. В прошлом году птицеводы получили значительные доходы, а вот расходовать средства на продвижение и рекламу своей продукции они не торопятся. А ведь спрос надо постоянно поддерживать, особенно когда в условиях истерии по поводу птичьего гриппа покупатель с подозрением стал относиться к птицеводческой продукции. Действующие временные ограничения на импорт из Бразилии были введены в связи с несколькими случаями заболевания животных ящуром в ряде регионов. И, как ни тяжело было бы от этого рынку, гораздо важнее, чтобы продукция небезопасная для людей и животных к нам не поступала. Между тем сами по себе ограничения влияют на российский рынок крайне отрицательно. Штаты Бразилии, открытые для поставок говядины и свинины в Россию, находятся в эксклюзивном положении. Они, имея очень небольшое количество товара на продажу, могут практически бесконечно поднимать цену для импортёров, которым остается только соглашаться с предложенными условиями. Рынок находится в большой зависимости от Бразилии, но, пока бразильцы не докажут, что все проблемы с эпизоотией решены, ситуация останется сложной».

Оксана Критикова, директор департамента корпоративной политики Группы агропредприятий «Ресурс»:

«Так как мы являемся производителем мяса птицы, для нас самым актуальным событием стало совместное предложение Минсельхоза России и импортёров мяса птицы о снижении квоты на мясо птицы на 30%. Начало 2006 года характеризуется тем, что

динамика роста рынка получила отрицательную величину в связи с засильем на страницах СМИ темы «птичий грипп». Дезинформированные потребители снизили потребление мяса птицы, но промышленное поголовье России не пострадало, а следовательно, не уменьшилось, ведь добросовестные производители имеют эффективную систему биозащиты. И на этом сегменте мясного рынка возникла ситуация, которая называется «кризис перепроизводства». Работать ниже точки рентабельности не хочет никто: ни отечественные производители, ни импортеры мяса птицы. Поэтому предложение о снижении квоты на мясо птицы на 30% ставит своей целью восстановить рынок – сравнить спрос и предложение. До 2005 года мы продавали замороженную и охлажденную продукцию из мяса птицы только в ЮФО и в Москве. В тот момент, когда была искусственно создана потребительская паника, мы в полной мере ощутили то, что называется отложенным потребительским спросом. Так как наша компания является вертикально интегрированной структурой, мы перерабатываем все, что производим. И должны полностью продавать то, что производим. Понимая, что потребитель, отказавшись от мяса птицы, все равно к нему вернется, когда информационное поле успокоится, мы, тем не менее, вынуждены были качественно и количественно преобразовывать систему дистрибуции. Мы зашли в такие города-миллионники, как Екатеринбург и Новосибирск. Все это повлекло увеличение затрат на продвижение продукции.

Сейчас рассматриваем вопрос диверсификации нашей продуктовой линейки за счет продукции глубокой переработки как один из способов снижения рисков для бизнеса при резких колебаниях потребительского спроса и рыночной цены на мясо птицы. И еще хотелось бы обратить внимание на то, что мясо птицы в США входит в перечень экспортных товаров, которые субсидируются на всех стадиях: от производства до транспортировки. В настоящее время уровень господдержки сельхозпроизводителей в России в десятки раз меньше, чем в развитых странах. Например, соотношение общей бюджетной поддержки и общей стоимости продукции в странах ЕС составляет 46%, в США – 25%, в России – 2%. Цифры просто несопоставимы. Именно поэтому к нам идет субсидированная продукция, которая мешает развиваться отечественному производителю. Птицеводы заинтересованы в формировании эффективной конкурентной среды посредством в первую очередь тарифного и нетарифного регулирования импорта для устранения тех конкурентных преимуществ, которые имеет импортная продукция в части финансовых субсидий».

Александр Стоклицкий, генеральный директор ООО «Продовольственная Программа – Центр»:

«Без всякого сомнения, пересмотр таможенными органами минимальной стоимости товара для декларирования приведет к росту цен на внутреннем рынке. Это обусловлено тем, что, во-первых, минимальные цены зачастую выше реальных цен, как в ЕС, так и в Латинской Америке; во-вторых, общее количество квот выделенных на «другие страны», минимально, основная доля приходится на страны Евросоюза, а механизм «форс-мажора» по переоформлению странового принципа отсутствует, поэтому есть только один путь насытить рынок – везти товар по запретительной пошлине, сверх квот, а именно этот метод ведет к сильному росту цен, в первую очередь на говядину. Так, например, стоимость таможни вне квот выросла в два раза, соответственно, рост себестоимости составляет в среднем 15 рублей, и это без учета роста цены в закупке, которая за последние месяцы выросла примерно на 15–20 рублей, то есть без учета прочих составляющих драматический рост уже налицо. Вопрос – как быстро произойдет повышение? Все зависит от товарных остатков уже завезенного сырья. Введение требования Россельхознадзора об обязательном предъявлении оригинала

ветеринарного сертификата на момент прихода груза в порт назначения удивления не вызывает. А повлечет оно за собой лишь уменьшение пробок непосредственно в питерском порту и увеличение количества грузов в европейских портах, следовательно, появятся какие-то дополнительные задержки по доставке груза непосредственно в Питер. Хотя разница будет лишь в том, что контейнер теперь будет стоять не в питерском порту, а в европейском, дожидаясь документов.

Предложение нескольких крупных импортеров мяса птицы о самоограничении мне понятно, но я не вижу в этом никакого смысла. Есть квота – значит, давайте по ней работать. Не хотите везти – не везите, но не надо ставить всех в одинаковые условия – «добровольно-принудительные», я эту меру не поддерживаю. Ограничить – это самое простое решение, но не всегда правильное.

Что касается закрытия/открытия Бразилии – негативное влияние на внутренний рынок началось практически сразу после ее закрытия в конце прошлого года, помимо того что общий тоннаж поставок снизился. Так и цены выросли из-за этого очень сильно; обратной тенденции, я думаю, пока ожидать не приходится».

Людмила Остапович, руководитель подразделения ВЭД ООО «Диета+»:
«Повышение уровня контроля рисков главным образом негативно затронуло говядину из ЕС, а европейские квоты составляют порядка 78% от общего объема квот на говядину, то есть средневзвешено на рынке это скажется очень существенно. Даже беглый анализ предполагаемого «контрольного уровня» позволяет говорить о том, что составлен он заведомо фискально. Конечно, тонкости качества, которые определяют цену мяса, известны далеко не всем, но утверждать в качестве контролируемых максимально возможные цены будет неправильно. Устанавливать вилку контрольной цены нельзя из-за действия человеческого фактора в таможенных органах. Вывод – цена должна быть минимально возможной.

Сегодня все обречены на участие в очередной игре не на честную работу. Мало кто решится спорить с таможней, и все оформят импорт по предложенным ценам. Для подтверждения цены мало представить экспортную декларацию – нужно еще очень много документов. Кстати, экспортную декларацию не всегда можно получить вообще, или она может содержать ошибки, или же быть недостаточно полной. Но даже победа в суде мало чем поможет, так как:

надо сначала растаможить груз по цене таможни; – сколько будет длиться судебное разбирательство – неизвестно, и деньги вернутся в лучшем случае через 6 месяцев, возврат денег из бюджета – дело долгое; – можно представить себе взаимоотношения с таможенными органами после суда...! Само собой, что данный шаг повлечет только рост цен на внутреннем рынке, зачастую даже превентивно-спекулятивный. А рассчитав таможенную пошлину для внеквотного ввоза, понимаешь, что это новшество автоматически отсекает де-юре существующую (и особенно активно используемую во второй половине 2005 года) возможность ввозить говядину без квот.

Транспортные линии по-разному решают вопрос об обязательном предъявлении оригинала ветеринарного сертификата страны-экспортера при проведении таможенного оформления морских контейнерных грузов, и до сих пор нет единых правил работы, каждый понимает разъяснительное письмо по-своему. Такие линии, как MAERSK, OOCL и MSC, на настоящий момент не требуют оригинал и довольствуются копиями. Можно предположить, что, если нет кредитных условий работы с поставщиком и он представляет оригиналы документов только после полной оплаты груза, это потребует более ранней оплаты товара.

Так как мы не являемся крупным игроком на рынке мяса птицы, то без особых затруднений сможем отоварить выданные нам 100% квот на птицу. Несколько непонятно: если снижение квоты будет, то каким образом? А что делать тем небольшим фирмам, кто, имея квоты на десяток-другой контейнеров, уже все их загрузили или даже завезли? На наш взгляд, на рынок мяса птицы наиболее существенное влияние оказала отмена действующих ветразрешений на ввоз птицы. Несмотря на оговоренные сроки решения вопроса в две недели, априори операторы мясного рынка понимают, что фактически это займет гораздо больше времени. До сих пор не оговорена процедура и форма самих новых запросов. Можно прогнозировать постепенное получение новых ветразрешений на птицу в лучшем случае в течение месяца, и, учитывая требование грузить только (!) под уже выданные разрешения, это спровоцирует определенный временной лаг в поставках. Запреты на ввоз мяса из некоторых штатов Бразилии также провоцируют дефицит товара на рынке. И если Аргентина – это в основном производитель говядины, то Бразилия также является традиционно крупнейшим поставщиком свинины для России. Полноценной замены этих поставок товаром из иных стран нет, поскольку, австралийская говядина недопустимо дорога для России, а европейская свинина и говядина пусть и ненамного дороже южноамериканской, но, во-первых, на товары из ЮА действуют таможенные преференции, во-вторых, в ЕС производство говядины снизилось, в-третьих, уж очень узок ассортиментный диапазон по европейской говядине. Таким образом, к лету сложится нестабильная ситуация на внутреннем рынке, с перманентным дефицитом по ходовым частям (прогнозируемый нами рост цен – порядка 7–10%). К осени не избежать значительного роста цен».

<http://www.emeat.ru/new.php?id=4660>

(к содержанию)

МЭРТ пошел на страновой принцип, отказавшись перераспределять лицензии на импорт

Коммерсантъ 25.05.2006

Новость:

Как стало известно "Ъ", Минэкономразвития приняло решение не переоформлять лицензии на ввоз всех видов **мяса** в рамках квот с одной страны на другую. Это означает, что основной объем говядины и свинины импортерам придется ввозить не из Южной Америки, а из стран Евросоюза, где оно значительно дороже. По мнению участников рынка, это грозит не только дефицитом красного **мяса** и 25-процентным ростом цен на него на российском рынке, но и разорением мелких и средних мясопереработчиков - основных потребителей импортной говядины и свинины.

То, что МЭРТ занял жесткую позицию в отношении перераспределения квот на ввоз всех видов **мяса** по страновому принципу, "Ъ" подтвердили практически все крупные импортеры этой продукции. "Мы не смогли переоформить нашу лицензию на поставки американского **мяса** птицы в рамках квоты на ввоз того же количества **мяса** из Бразилии", - сообщили в ООО "Мираторг" (один из крупнейших импортеров и дистрибуторов замороженного **мяса**). А по словам главы Национальной мясной ассоциации Сергея Юшина, проблема касается не только **мяса** птицы, но и остальных его видов: говядины, свинины, баранины. "Импортерам, обратившимся за переоформлением, в МЭРТе жестко заявили, что в этом году министерство не видит оснований для переписывания лицензий, выданных в рамках квот на другие страны", - говорит он.

Страновое перераспределение лицензий на **импорт** в рамках квот регулируется постановлением правительства № 733, согласно которому в случае введения частичного или полного запрета на ввоз продукции из какой-либо страны по ветеринарным причинам участник внешнеэкономической деятельности имеет право переоформить лицензию на поставки аналогичной продукции из других стран. По словам импортеров, последние несколько лет с перераспределением квот проблем не возникало. "Учитывая разницу в стоимости **мяса**, к примеру, в Европе и странах Южной Америки, где оно значительно дешевле, чиновники входили в наше положение, и лицензии переписывались без проблем", - рассказали в компании "Газрезерв". Это подтверждают и данные таможенной статистики, согласно которым в прошлом году из Аргентины и Бразилии было ввезено говядины и **мяса** птицы соответственно в три-четыре раза больше, чем приходится на эти страны в рамках квоты. В частности, в Аргентине российские импортеры закупили в 2005 году 324 тыс. тонн говядины на \$420 млн. Это почти половина объема **импорта** этого вида **мяса**, который в прошлом году по данным Мясного союза России, составил 650 тыс. тонн.

Все квоты на **импорт мяса** птицы (1, 50 млн тонн), говядины (650 тыс. тонн) и свинины (740 тыс. тонн) разделены по страновому принципу: для каждой страны установлен предельный объем поставок. В квоте на **импорт мяса** птицы самая большая доля у США (74%), вслед за ними идут ЕС (18%) и другие страны (6%). На свинину и говядину самая большая доля у стран ЕС (78% квоты на говядину и 50% на свинину). Деление по страновому признаку было введено в 2004 году под давлением стран-поставщиков (в первую очередь США и ЕС).

В МЭРТе свою позицию объяснили "нежеланием нарушать договоренности между Россией и США и ЕС, подписанные в рамках вступления нашей страны в ВТО", отказавшись от более подробных комментариев. Участники рынка ужесточение позиций министерства по "мясным вопросам" связывают с уголовными делами, возбужденными против ряда чиновников, ранее курировавших распределение квот (см. "Ъ" от 5 мая).

По мнению экспертов, отказ от перераспределения квот на другие страны приведет к дефициту красного **мяса** на российском рынке и росту цен на него. "Если ситуация с **мясом** птицы не столь критична, то большая часть европейских квот просто не будет реализована, - утверждает Сергей Юшин из Национальной мясной ассоциации. - Европа последние пять лет сама является нетто-импортером этого **мяса**. Достаточно сказать, что за первые четыре месяца этого года мы смогли ввезти оттуда всего 12 тыс. тонн говядины, что составляет не более 4% годовой европейской квоты". По прогнозам импортеров, при худшем варианте развития событий рост цен на все виды красного **мяса** до конца года составит 20-25%. "Европейское **мясо** на \$1-2 дороже аргентинского и бразильского, поэтому мы будем вынуждены поднять оптовые цены", - говорит коммерческий директор ЗАО "Митлэнд" Владислав Таращенко.

По мнению участников рынка, это будет иметь серьезные последствия для рынка мясопереработки. "Мелкие и средние мясокомбинаты, являющиеся основными потребителями импортной говядины и свинины, просто разорятся, а все остальные будут вынуждены ухудшить качество продукции", - говорит глава компании "Газрезерв" Александр Кузнецов. Это подтверждает и генеральный директор компании "Дымов" Алексей Сошников: "При росте оптовых цен на 20-25% мы должны повысить свои на 10-15%, но не сможем, поскольку ограничены договорами с сетями, по которым имеем право на единовременное повышение цен не более чем на 3% и не чаще двух раз в год. Значит, будем сокращать ассортимент за счет деликатесных позиций".

СВЕТЛАНА МЕНТЮКОВА

(к содержанию)

"Это бессовестно, когда мы выполняем нацпроекты и мучаем граждан"

Коммерсантъ 26.05.06

Новость: (Из выступления в Совете федерации на конференции "Приоритетные национальные проекты: партнерство государства и бизнеса" 3 апреля 2006 года)

Какие существуют угрозы для реализации национального проекта? Первая угроза текущего года - это урожай текущего года. Понятно, что без кормовой базы мы не обеспечим рост животноводства. А три с половиной миллиона гектаров погибло. Мы ставим задачу не допустить снижения урожая по сравнению с прошлым годом. Но погода будет сложная. Росгидромет уже дал нам прогноз на засуху в южных районах страны и Сибирском федеральном округе. Вторая угроза - это известная проблема: цены на энергоносители. Задача решена тактически. По поручению президента председатель правительства собирал нефтяные компании. Они добровольно взяли на себя обязательства, что в марте, апреле, мае цены будут стабильными. Но надо решать, в частности, и на законодательном уровне, как сделать так, чтобы мы не имели подобного рода сюрпризов. А бизнес мог прогнозировать свои доходы. Если эту проблему не решить, то мы не увидим крупного капитала в сельском хозяйстве. Третья угроза - ситуация на **рынке**. И прежде всего на **рынке мяса**. Раздутая угроза гриппа птиц. Я бы хотел сообщить, что это вообще информационный мусор, который воздействует психологически на всех потребителей. И пожелание только одно: всем средствам массовой информации и всем органам федеральным, региональным власти исполнительной и законодательной ориентироваться на профессионалов. Но на этом уже играют наши западные партнеры. Резко упали цены в Америке на **мясо** птицы. Сократились **рынки** в Африке и в странах Ближнего Востока. Нам уже по демпингу вдвое дешевле поставляют продукцию. Мы взорвем свой **рынок**. Надо ввести компенсационные меры и оградить наших производителей, имеющих в текущем году рост около 20%, от демпинговых поставок.

Какие у нас есть предложения по реализации нацпроекта? Практически все согласовано по налогу на добавленную стоимость. Снять НДС по поставкам импортного скота, эти 10%, которые в результате отягощают и усложняют расчеты. Далее. Мы поставили вопрос об усовершенствовании системы взимания НДС при расчетах за сельскохозяйственную продукцию между переработчиками и малыми формами агробизнеса. Там существует реальная проблема: одни являются плательщиками, а другие нет. И налогообложение сельхозкооперативов надо приравнять к сельхозпроизводителям, чтобы у личных подворий были мотивы к кооперации.

Необходимо также навести порядок с оформлением земель в собственность. Мы никогда не перейдем к земельной ипотеке, если будет существовать бюрократический беспредел на всех уровнях власти. Посмотрите, что творится сейчас на муниципальном уровне, чтобы оформить те же шесть соток.

Это просто бессовестно, когда мы выполняем национальные проекты и мучаем собственных граждан. Необходимо внести изменения и в жилищное законодательство по нормам жилья. Жилищный кодекс установил одинаковые нормативы площади для жителей города и жителей села, это неправильно.

Необходимо также принять предложения Федеральной антимонопольной службы о том, что нефтяные компании должны согласовывать рост цен свыше уровня инфляции, с учетом того, что они являются региональными монополистами. Необходимо внести ряд поправок в федеральный бюджет. Мы их разработали с Минфином. К сожалению,

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
Группа компаний «Рубеж»



национальный проект провалился в ряде регионов, особенно в северных регионах, где есть специфика. Мы не думали о северном оленеводстве, о табунном коневодстве.

Алексей Гордеев

(к содержанию)

Тенденции в производстве и потреблении мясопродуктов в России

Не нужен теленок бразильский

Expert.ru, 22.05.06

Новость: Чтобы снизить рост цен на продукцию мясоперерабатывающей отрасли, предприятиям необходимо создавать собственную сырьевую базу

11 мая в Екатеринбурге областная общественная организация защиты прав потребителей «Гарант» провела пресс-конференцию, на которой огласила результаты лабораторного исследования колбасных изделий: 50% продукции не соответствует заявленным производителем стандартам. Производится суррогат в основном далеко от Екатеринбурга — в Московской, Челябинской, Тюменской областях. «Запретить поставки из других регионов мы не можем, — прокомментировал ситуацию главный специалист отдела мясопереработки министерства сельского хозяйства Свердловской области **Александр Тележук**, — на рынке должны быть равные условия конкуренции. Но надо играть честно». Этот факт свидетельствует: конкуренция на рынке мясопереработки становится все острее, инструменты — все изощренней. Игроки любыми способами пытаются расширить свою долю рынка: одни — снижая себестоимость за счет замены мяса белками растительного происхождения, другие — обнаруживая информацию об этом.

Как показывает уральский рынок мясопереработки, одно из основных честных конкурентных преимуществ производителю дает собственная сырьевая база. Мяса в регионах катастрофически не хватает: Свердловская и Челябинская области обеспечены им на 50%, Тюменская — не больше чем на 40%. Остальное приходится ввозить из других регионов или из-за рубежа. Но иностранные поставки — дело ненадежное. Так, зимой правительство РФ ввело эмбарго на поставки бразильского и украинского сырья, а в марте прекратила ввоз Аргентина, основной импортер мяса на российский рынок. Ограничение импорта ведет к удорожанию колбасной продукции на 10 — 25%.

В Свердловской области ситуация пока стабильна. Как сообщил заместитель министра сельского хозяйства Свердловской области **Сергей Лацков**, рост цен на мясо и продукты его переработки за первый квартал 2006 года составил 3% (инфляция — 4,1%). Игроки не столь оптимистичны. Генеральный директор ЗАО Комбинат пищевой «Хороший вкус» (Екатеринбург) **Сергей Емельянов** уверен, что цены поднимутся минимум на 15 — 20%: «Зимой из-за недостатка кормов скот забивают больше, весной, с появлением травы, забой снижается и поставки от местных производителей падают». В других регионах солидарны: заместитель губернатора Тюменской области **Владимир Ковин**, например, считает, что к концу мая цены на мясо могут подскочить на 25 — 30%.

Уральские мясопереработчики видят единственный способ снизить рост цен: развивать региональное животноводство.

Все свое

Связь «собственная сырьевая база — лидерство в производстве и продажах» очевидна.

В Екатеринбурге 20% рынка составляет продукция Екатеринбургского мясокомбината, 18% — ЗАО «Хороший вкус». Оба успешно развивают собственную

сельскохозяйственную базу. Еще 10% — продукция московских производителей («Микояна», «Черкизово»), 15% — из других регионов. Остальной объем обеспечивают областные мясоперерабатывающие комбинаты (КаменскУральский, Богдановичский) и более мелкие предприятия.

Признанный лидер челябинского рынка — ООО «Перант» (40 — 50%), дочерняя компания агрохолдинга «Ариант», владеющего Красногорским свинооткормочным комплексом. Другие игроки числом около 40 (ООО «Вюрст», ОАО «Калинка») серьезную конкуренцию ему составить не могут.

В Тюмени первый — ООО «Ишимский мясокомбинат», дочернее предприятие племенного завода «Юбилейный» (свинокомплекс на 54 тыс. голов). По словам заместителя директора мясокомбината **Сергея Мамонтова**, проблем с сырьем нет, комбинат ежедневно выпускает 40 тонн колбасной продукции и полуфабрикатов, что составляет 20% рынка. Среди крупных игроков рынка он выделил также Ялуторовский мясокомбинат, «Велес», «Омский бекон», «Коопром».

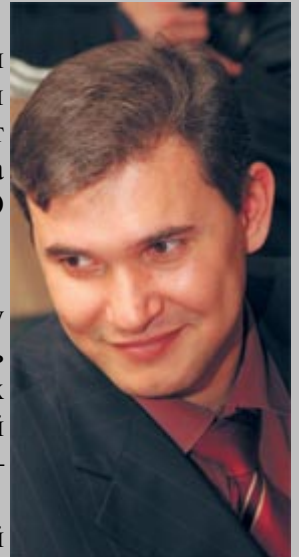
Заем под колбасу

Об альтернативе банковским кредитам и государственным субсидиям в АПК рассказывает председатель совета директоров ООО

«Екатеринбургский мясокомбинат» **Олег Быков**:

— В следующем году мы планируем инвестировать более 600 млн рублей (из них 340 — на развитие сырьевой базы и 180 — на модернизацию производства). 30% этой суммы сможем обеспечить

самостоятельно, остальное — заемные средства. Не секрет, что привлечение кредитов для перерабатывающих предприятий — дело хлопотное, и обходится банковский заем достаточно дорого: в среднем ставка по кредитам в коммерческих банках составляет 16%. Мы планируем привлечь деньги через систему государственных облигационных займов. Это обеспечивает достаточно длительный кредит (от трех лет) под 12% годовых. Сейчас на фондовом рынке РФ много свободных денег, вкладывать их в «перегретые» акции крупных предприятий опасно: они могут непредсказуемо быстро упасть. Поэтому инвесторы обращают внимание на стабильные предприятия второго и третьего эшелонов. Мы надеемся получить через систему облигационных займов в этом году 500 млн рублей.




Уральский рынок
мясопереработки стабильно
растет примерно на 3 — 5%
в год. Как отмечает

Подготовила Вера Морозова

председатель совета директоров ООО «Екатеринбургский мясокомбинат» **Олег Быков**, в Екатеринбурге спрос на мясную продукцию перемещается из низкоценового сегмента в средний и верхний: «Доля дешевых колбас, произведенных в других регионах, снизилась за последние два года вдвое: затраты на транспортировку дешевых скоропортящихся изделий слишком высоки да и потребность в данной продукции вполне удовлетворяют местные производители». По этим же причинам уменьшается доля федеральных производителей, хотя московские колбасы и ветчины все еще занимают около 10% объема продаж в региональных торговых сетях. На колбасных рынках в регионах конкурируют в основном местные игроки и производители из соседних регионов.

Комплексный подход

В Свердловской области производители делают ставку на развитие вертикально-интегрированных холдингов, сочетающих переработку и собственную сырьевую базу. Комплексный подход демонстрируют два крупнейших мясоперерабатывающих предприятия Свердловской области, основные конкуренты на екатеринбургском рынке — Екатеринбургский мясокомбинат и «Хороший вкус». Только первый начал с развития кормовой базы, а второй — с животноводства.

Рассказывает исполнительный директор Екатеринбургского мясокомбината **Андрей Савинцев**: «В Курганской и Самарской областях у нас есть своя кормовая база на 50 тыс. га. Этого должно хватить для животноводческого комплекса, который мы планируем создать к 2007 году: 10 тыс. свиней, 2,5 тыс. голов мясного стада КРС и около 800 — молочного. В развитие комплекса в следующем году планируем вложить 340 млн рублей». 12 апреля руководство комбината объявило об организации пищевого холдинга с замкнутой системой производства: от сырьевой базы до реализации мясной продукции, растительных масел и комбикормов (подробнее об этом см.  «Мясная вертикаль», «Э-У» № 15 от 17.04.06).

«Хороший вкус» в 2005 году запустил первую очередь Горноуральского свиного комплекса, рассчитанную на 9,2 тыс. голов свиней (1,3 тыс. тонн свинины в год). Бизнес-план пуска второй очереди получил одобрение в министерстве сельского хозяйства РФ, включен в программу нацпроекта по развитию АПК, следовательно, получит государственную поддержку. Проект рассчитан на 40 тыс. голов, это 8 тыс. тонн мяса в год. Инвестиции составят 600 млн рублей. «После пуска второй очереди в 2008 году Горноуральский станет самым крупным свиным комплексом в Свердловской области, — рассказал Сергей Емельянов. — Государство будет гасить ставку рефинансирования по нашему кредиту. Это позволит нам запустить и третью очередь». Собственной кормовой базы у «Хорошего вкуса» пока нет: «Есть 1700 га посевных площадей на территории Свердловской области. Это, конечно, капля в море, но браться за все сразу мы не можем, поэтому пока закупаем зерно на стороне».

Деньги и время

Необходимость развития животноводческой базы понимают и предприниматели, и чиновники от агропрома. Но и те, и другие предпочитают иметь дело с быстрокупаемыми (прибыль уже через год-два) сегментами: молочным и свиноводством. А производство мяса — проект длительный, от семи до десяти лет.

Сегодня на Среднем Урале, как заверяет Сергей Емельянов, мясного стада КРС практически нет: «До 98% говядины получают из “шлейфа” — “выработавших ресурс”

коров или бычков молочных пород». И в ближайшее время закупать мясные породы не собираются. «Это просто невыгодно, — рассказывает заместитель министра сельского хозяйства Свердловской области Сергей Лацков. — Во-первых, выращивать мясное стадо долго, а во-вторых, закупочная цена килограмма свинины рублей на 10 выше, чем говядины». В рамках национального агропроекта в Свердловской области будут увеличивать молочное стадо, поголовье свиней и овец. Инвестиции составят в этом году 1,5 млн рублей: собственные средства предприятий и банковские кредиты на паритетных началах. Из областного и федерального бюджетов погасят 2/3 ставки рефинансирования. (Однако всех проблем это не решит хотя бы потому, что получить кредит в банке сельхозпроизводителю проблематично: см. «О длинном кредите замолвите слово»).

В Тюмени племенное мясное стадо начали растить, но недавно. «Три года назад правительство области закупило 1,5 тыс. племенных коров во Франции, — рассказывает пресс-секретарь департамента АПК Тюменской области **Евгения Лаптева**. — Сейчас стадо увеличилось до 3,5 тыс. голов, но до промышленного забоя дело дойдет нескоро».

В рамках национального проекта приоритеты тоже отданы свиноводству. Правительство области уже закупило 2,5 тыс. свиноматок для реализации на племенные заводы и в личные подсобные хозяйства. Также будет построено пять крупных (на 600 — 1200 голов) ферм для содержания молочного стада. В тюменском областном бюджете на 2006 год на развитие АПК заложено 3,3 млрд рублей (60% — средства областного бюджета, около 3% — федеральные, 37% — собственные средства предприятий и кредиты).

А вот в Челябинской области связываться с крупным рогатым скотом не боятся. На Южном Урале сосредоточено более 20% племенного мясного стада

России, более 27,5 тыс. голов. В текущем году его планируют еще увеличить на 4 тысячи. Специалист министерства сельского хозяйства Челябинской области **Галина Маркина**

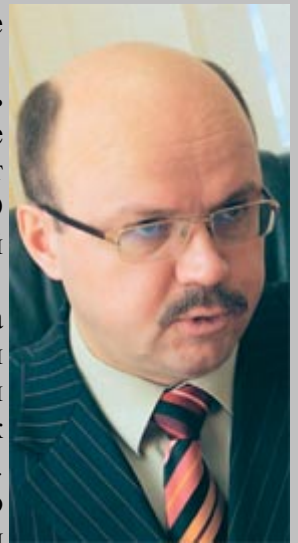
О длинном кредите замолвите слово

Самое сложное — получить кредит на развитие предприятия, считает генеральный директор ЗАО Комбинат пищевой «Хороший вкус» **Сергей Емельянов**:

— До объявления нацпроекта коммерческие банки практически не рассматривали сельхозпредприятия как перспективного заемщика. Да и после мало что изменилось: проблемы с получением кредитов остались. Скот и сельхозтехника в качестве залога как не принимались, так и не принимаются. Челябинское отделение Россельхозбанка нам в выдаче кредита отказало: причина — в прошлом году Горноуральский свинокомплекс сработал с убытком в 6 млн рублей.

На мой взгляд, затевать процедуру с возмещением ставки рефинансирования не стоило, логичнее было бы перевести мясоперерабатывающие и сельскохозяйственные предприятия на льготную систему налогообложения или года на три, на период их развития, вовсе избавить от налогов. В следующем году мы отчислим в бюджет 130 млн рублей налогов, 116 миллионов вернутся к нам в виде возмещения процентной ставки. То есть практически все, что мы заплатим. Стоило ли ради этого огород с нацпроектом городить?

Подготовила Вера Морозова



описала схему: правительство области найдет поставщика (рассматриваются варианты закупки скота в Венгрии) и заключит с ним договор, предприниматели купят скот, после чего из средств областного бюджета им компенсируют 50 рублей на каждый килограмм живого веса.

Комиссии при региональных министерствах сельского хозяйства, которые рассматривают инвестиционные бизнеспроекты, отдают предпочтение большим предприятиям с положительной кредитной историей. Создание собственных животноводческих структур при мясоперерабатывающих предприятиях повышает привлекательность мясного производства в глазах как региональных чиновников, так и инвесторов. Своя сырьевая база обеспечивает стабильность выпуска продукции и уровня ее цен.

По прогнозам специалистов Мясного союза России, количество игроков и объем производства через два-три года вырастут на 10 — 20%. Рынок мясопереработки станет более упорядоченным. Львиная доля отойдет крупным игрокам. Небольшие предприятия будут работать в узких сегментах рынка: специализироваться на одном-двух видах продукции (например, только сосиски или только копченые колбасы) или, сохраняя обширную товарную линейку, реализовывать продукты на ограниченной территории.

Вера Морозова

http://www.expert.ru/rus_business/2006/05/myasopererabatyvayuschaya_otrasl/
(к содержанию)

«Мясо-комбинация».

Агентство Агрофакт 24.05.06

Новость: Мнение президента Российского мясного союза Мушег Мамиконяна.

«Необходимо развивать мясное производство, делая акцент на более дешевых и полезных свинине и птице. Задача общества - поддержать производство птицы, а не создавать фобии, считает президент Российского мясного союза Мушег Мамиконян

Рынок мяса и мясопродуктов Российской Федерации в розничных ценах составляет около \$25 млрд в год. Хотя в 2005 г. россияне съели мяса почти в 2 раза меньше по сравнению с 1990 г., спрос все равно растет - связано это с подъемом экономики России, увеличением доходов домохозяйств. Квотирование работает, валютный курс вменяемый. Вступление в ВТО - это отдельная тема, но, по крайней мере, мы имеем переходный период.

Достаточно ли этих условий, чтобы инвестировать средства в животноводство? В птицеводстве и свиноводстве - да. А вот в производстве говядины нужно быть значительно более взвешенным и осторожным.

Нас интересуют риски, которые ожидают проекты через 5, 7, 10 лет. Аграрники очень сильно пострадали в 1990-х гг. Импорт в России огромен. В мире возникли новые условия, на которые мы можем попытаться воздействовать.



Аргентинская тайна.

Двадцать стран-производителей активно выступают за максимальную либерализацию международной торговли. ВТО - это очень правильно и рыночно, я разделяю эти идеи. Что дальше?

Страны южных континентов, в первую очередь Латинская Америка и Индокитай, будут основными поставщиками животного белка в северные государства. В рамках ВТО северные регионы должны постепенно снижать субсидии. Пример Евросоюза показывает это. И через 20 лет мы получим очень интересные товаропотоки: Юг питает Север, Север снабжает Юг энергоресурсами.

Россия ввозит говядину из Аргентины. Что произошло в этом году? Аргентина, которая якобы задает либеральную идеологию торговле, объявила о прекращении на какое-то время экспорта мяса: мол, социальные проблемы возникли, надо обеспечить снижение внутренних цен. В результате появляются сложности у северных потребителей. То есть южные страны - члены ВТО вынуждают Север переосмыслить: как ему жить дальше? И я думаю, что Россия должна заняться этим переосмыслением в первую очередь. Потому что будущий миропорядок не устраивает в первую очередь нас. Америка имеет значительно большие возможности субсидирования и поддержки сельского хозяйства и создания неравных условий конкуренции с нашей страной. И поэтому Россия, приняв разрешенный ВТО уровень поддержки, будет иметь серьезные риски в постпереходный период.

Мы настаиваем на том, чтобы либерализация торговли относилась ко всем товарам, кроме мяса и, может быть, зерна.

Увеличение импортно-экспортных товаропотоков связано с огромными рисками. Если на Урале не будет свиноводства, мы будем туда возить мясо из Краснодарского края. Но когда-нибудь ветеринары могут это запретить.

Следовательно, необходима локализация производства мяса. Эту тенденцию должны учитывать инвесторы и вкладывать деньги в развитие производства на Урале, в Сибири и на Дальнем Востоке. Спрос в России на мясо настолько велик, что импорт растет вне зависимости от квот. Наш покупатель готов платить больше, в результате возникает сверхквотный объем и пошлина. У нас сегодня катастрофическое положение в птицеводстве. Нужно ли его развивать? Обязательно. Потому что оно снимет все риски, которые могут возникнуть. Себестоимость птицы всегда будет ниже, чем других видов

продуктов. И наша задача - не инвесторов, а общества - поддержать производство птицы, а не создавать фобии.

Свой расчет инфляции.

В прессе паника - цены растут. Но существенно изменилась и потребительская корзина: люди стали больше потреблять свинины и птицы, баранину можно вообще в расчет не брать.

Итак, за последний год оптовые цены на говядину выросли на 6%, на свинину - на 3%, а птица даже подешевела. Складываем:

$6+3+0=9$. Разделим на 3, получаем 3%. Отдельные виды продукции у нас подорожали на 20%, например карбонад. О потребителях этого продукта можно не беспокоиться: его едят по случаю в ресторанах. Но если говорить о защите потребления животного белка в простых семьях, мы видим, что цена мяса повысилась незначительно. Заменя говядину на птицу, семья обеспечивает своим детям большее количество протеина и других полезных веществ. Нельзя рассматривать инфляцию по отдельным видам продукции, потому что мясо - эластичный товар. В 2004 г. почти в 2 раза выросли цены на продукты, которые вообще не квотируются. Не аграрная политика последних лет приводит к изменению цен, а обстоятельства международного ценообразования и эпидемиологические пороги при транспортировке продуктов. Говорят, зерно подорожало, следом идет мясо. Это абсолютно не так. Здесь корреляции очень мягкие, они определяются спросом на те или иные виды продукты в зависимости от сезонности.

Радость головастиков.

Принято считать, что аграрный сектор отстает в своем развитии от экономики в целом. Однако внутри аграрной отрасли можно найти локомотивы. Например, производство колбас с 1999-го по 2005 год увеличилось в два раза. Это означает, что в России на них существует огромный спрос, и подъем произошел не автоматически после спада потребления в 1999 году, а благодаря применению правильных таможенных тарифов. Инвестиции в переработку мяса были достаточно высокими.

Но мы превратились в "головастиков". В Москве и Московской области проживает около 10% населения страны, а мясопродуктов производится около 30%. Российские регионы снабжаются предприятиями, которые находятся в Москве. Так получилось потому, что импортные потоки сырого мяса были в первую очередь направлены на столицу, здесь легче работать. Технично-технологические и инвестиционные компетенции предприятий Центра были значительно более серьезными. В этом есть и негативные моменты, но существуют и плюсы.

Мы наблюдаем избыточное производство в Центральном федеральном округе и недостаток - в Приволжском, Уральском, Сибирском и Дальневосточном округах. Инвестор должен взять свои денежки и бежать на Урал и в Сибирь, где потребители достаточно платежеспособны. Там нужно стимулировать производство и переработку свинины. Тем более что условия для инвестирования более стабильны, чем в Центральной России. Пока мы эти возможности упускаем.

К 2010 г. спрос на мясо птицы в России составит около 4 млн т, если, разумеется, мир решит проблему с безопасностью птицы. Даже если квоты на импорт будут увеличены, в России можно производить птицу практически в неограниченном количестве. Единственное условие - цена должна быть ниже, чем на импортное мясо.

<http://www.agronews.ru/Obzor.php?ObzorId=1785>

(к содержанию)

Кратно аргентинской говядине

Новости торговли, 25.05.2006

Новость: Из-за проблем с мясосырьем российские производители колбас и мясной гастрономии вынуждены пересмотреть свою ценовую политику.

Компания "Дымов" с начала апреля увеличила отпускную стоимость продукции на 4-6%. По словам генерального директора компании "Дымов" Алексея Сошникова, если рост цен на мясосырье продолжится, то, возможно, цены в мае поднимутся еще. "Таганский мясоперерабатывающий завод планирует повышение цен на 15-20%, - говорит начальник отдела развития Таганского мясоперерабатывающего завода Сергей Петропавловский. - Повышение будет постепенным, пока подняли цены процентов на 5-10%, пытаемся сохранить цены за счет снижения собственной прибыли. Очередное повышение цен, скорее всего, будет приурочено к майским праздникам. За последние три месяца цена на сырье увеличилась на 20-40%. Резкий скачок цен на продукцию не принесет больших объемов продаж".

В первой половине марта Аргентина ввела запрет на экспорт говядины сроком на полгода. Российская мясоперерабатывающая отрасль отреагировала ожиданием повышения цен на мясосырье как минимум на 25%. Аргентина стала крупнейшим импортером мяса с декабря 2005 года, когда из-за ящура практически прекратились поставки в Россию бразильского мяса. В 2005 году, по данным Мясного союза, импорт аргентинской говядины в Россию составил 182 тыс. т, а всего за рубежом было закуплено 649 тыс. т мяса. В конце прошлого года Россия лишилась и других импортеров: Россельхознадзор ввел запрет на поставки сырья из Бразилии, Украины и США. В нынешних условиях главная проблема для участников рынка - удержать свою долю рынка.

По словам генерального директора мясокомбината "Велком" Раисы Деминой, удержать долю рынка возможно одним способом - найти заменитель мяса, сопоставимый по цене с аргентинской говядиной. Современные технологии позволяют это сделать. Как заявил министр сельского хозяйства Алексей Гордеев, в России уже существует молоко, в котором натурального продукта не более процента. То же может произойти и с мясопродуктами. Однако производители не спешат менять технологии. "Велком" заявил, что не собирается искать заменители дорожающему мясу. По словам Алексея Сошникова, если ситуация не изменится, компания скорее откажется от выпуска каких-либо видов продукции, чем начнет добавлять сою или использовать низкосортное сырье.

Повышение цен скажется и на спросе, а следовательно, мясоперерабатывающая отрасль может заметно снизить объемы производства. На общем фоне удорожания говядины, безусловно, цены на мясные продукты будут повышаться, это общерыночная тенденция. "Когда потребитель, приходя в магазин, видит, что колбаса, которую он приобретал вчера за 200 рублей, сегодня стоит уже 250, он, естественно, задумается, стоит ли ее покупать, - говорит Алексей Сошников. - Но я не склонен считать, что проблема достигнет глобальных масштабов. В настоящее время очень активно муссируется проблема птичьего гриппа, и, как следствие, за последний год значительно снизилось потребление куриного мяса. А ведь человеку просто необходима белковая пища, следовательно, мясо - говядина, свинина, а также колбасные изделия всегда будут востребованы, даже по более высоким ценам. Если потребление и снизится, то, скорее всего, это будет временное явление".

В меньшей степени сегодня страдают компании, у которых есть стратегический запас на 2-3 месяца. Те же компании, которые работают на небольших объемах, ищут выход из положения другими способами. "В условиях дефицита очень сложно найти именно то мясо, которое нас устроит, и это приводит к тому, что создаются дополнительные

издержки при производстве, - говорит Алексей Сошников. - В итоге мы, естественно, терпим убытки. Выходим из этой ситуации только путем плотного общения с поставщиками, скрупулезного корректирования цен - ничего нового, к сожалению, в данной ситуации придумать нельзя". Выходом из проблем с мясосырьем может служить и инвестирование в АПК. "Выход из проблемной ситуации нехватки сырья мы видим в формировании собственной сырьевой базы, - говорит пресс-секретарь Микояновского мясокомбината Светлана Свечникова. -В настоящее время для инвестиций в АПК сложилась очень благоприятная ситуация. Для крупной компании бизнес по производству свинины весьма выгоден. Сейчас уже на Микояновском мясокомбинате готовится к реализации ряд проектов по производству свинины. В дальнейшем мы планируем развивать это направление нашей деятельности".

По словам Сергея Петропавловского, это перспективное направление развития для мясопереработчиков, однако для этого нужны крупные инвестиции, ТАМП не может себе этого позволить, но участие в такой программе в качестве соинвестора могло бы заинтересовать предприятие. "Наша компания работает по западной модели, когда фермер выращивает скотину, трейдер ее скупает, проводит забой, разделку и продает ее переработчикам, мы готовы участвовать в подобных проектах и инвестировать средства в агропромышленный комплекс, - говорит Алексей Сошников. - Но проблема в том, что говядина нужна уже сейчас, а чтобы вырастить собственное поголовье, потребуется не меньше трех лет. Кроме того, нет должной поддержки животноводству, а без государственных субсидий себестоимость российского сырья будет и впредь в два раза дороже западных аналогов. И происходит это не потому, что мы плохие, а по объективным причинам - суровый климат, затраты на энергетику и топливо, дорогие корма".

Предсказать, как ситуация будет складываться в дальнейшем, трудно, производителям приходится только подстраиваться под ситуацию. По словам Алексея Сошникова, каждый день появляются новые вводные - то "закрывают" какой-либо штат в Южной Америке, то появляются новые таможенные правила. Россельхознадзор выпустил постановление, что с 30 апреля модифицируется порядок сопровождения сырья документами. И теперь для того чтобы ввезти **мясо**, транспортируемое в Россию морским путем, потребуются оригиналы всех сертификатов. А сделать это практически невозможно. Раньше документы оформлялись после отправки судна из порта страны-импортера, а затем почтой высылались в Россию. За те 20-25 дней, что судно находится в пути, документы успевали благополучно дойти до адресата. В Бразилии работает комиссия специалистов, которая пытается решить вопрос о возможности открытия страны для поставок говядины и свинины. Но даже если решение будет принято в ближайшее время, пройдет не меньше двух месяцев, прежде чем бразильское **мясо** появится в России. Дело в том, что по бразильским правилам после забоя скота необходим карантинный режим. Кроме того, тратится время и на погрузку-разгрузку. В результате набегаёт около двух месяцев. Если же к этому моменту будут введены изменения в таможенных правилах, это еще больше увеличит сроки поставки.

(к содержанию)

Ни мычат, ни телятся

Жизнь 26.05.2006

Новость: Из-за нерасторопности правительства **мясо** подорожает на 25 процентов УЖЕ в ближайшее время для миллионов россиян свинина и говядина станут не по карману.

Виной тому - головотяпство правительства, не желающего оперативно решить вопрос регулирования поставок **мяса** в Россию.

- Запасы **мяса** у поставщиков практически на исходе. Восполнить их нечем, так как мы не можем осуществить поставки дешевого **мяса** из стран Латинской Америки. Уже в мае отгрузка со складов может оказаться нулевой. И рост цен на **мясо** начнется уже в ближайшие дни, - сообщили "Жизни" в национальной мясной ассоциации.

Цены

С начала года **мясо** (за исключением курятины) подорожало на 15 процентов. Теперь россиян ожидает следующий сюрприз - повышение цен еще на 25 процентов. Такой рост прогнозируют операторы российского мясного **рынка**.

Напряженка с **мясом** сложилась из-за отказа Минэкономразвития разрешить импортерам увеличить долю поставок дешевого **мяса** из Латинской Америки. В результате в стране уже сложился дефицит **мяса**, что неизбежно повлечет за собой рост цен. Надеяться, что недостаток импорта возместит отечественный производитель, не приходится. Россия обеспечивает себя собственным **мясом** всего на треть.

Квоты

- У нас нет оснований упрекнуть МЭРТ в каких-то злокозненных действиях. Оно поступает строго в рамках правительственного постановления, - заявил "Жизни" председатель мясной ассоциации Сергей Юшин.

Оказывается, наши чиновники, конечно же, "хотели как лучше". Вот только получается у них "как всегда".

Для вступления в ВТО Россия заключила соглашения с США и Евросоюзом о квотах на поставки **мяса** из Америки и Европы. Квота на поставку из США составила 17 900 тонн (18 процентов), на поставку из ЕС - 343 000 тонн (около 70 процентов). Правительство приняло специальное постановление, согласно которому поставщики могут завозить **мясо** из других стран только в случае, если в США и Европе объявлен карантин.

Карантина там, к счастью, нет. Но и **мяса**, к несчастью, там тоже нет!

- Эти квоты определялись по данным 90-х годов, когда Европа производила много дешевой говядины. Сейчас она сама завозит **мясо** из Латинской Америки. За четыре месяца этого года из ЕС в Россию поставлено только 12 тысяч тонн. Из США поставки не ведутся с 2004 года.

- Где прикажете брать остальное? - говорит Юшин.

ВТО

Раньше импортерам удавалось договориться с правительством и получать разрешение на поставки из Бразилии, Аргентины, Парагвая.

Теперь МЭРТ вдруг решил строго придерживаться правительственного постановления и отказывается переписать квоты с ЕС и США на какие-то другие страны. Скорее всего, это объясняется предстоящим саммитом "Большой восьмерки", на котором как раз и будет обсуждаться вопрос о вступлении

России в ВТО.

- Почему бы не провести консультации и не пересмотреть соглашения по квотам? - недоумевает Юшин. - Ведь ни США, ни Евросоюз от этого ничего не теряют?

А в самом деле - почему?

Ведь для решения проблемы правительству нужно всего-то внести коррективы в собственное постановление и разрешить переоформление квот на другие страны.

Почему, в конце концов, не отказаться от соглашений с США и ЕС в одностороннем порядке, если это требуется для защиты интересов собственных граждан?

Ситуация уже становится критической, но правительство в решении этого "говяжьего" вопроса ни мычит ни телится. Ради вступления в ВТО оно жертвует интересами россиян, создавая в стране дефицит **мяса** и вздувая на него цены.

Потребление

Потребление **мяса** в России сейчас составляет в среднем 52 килограмма на человека в год. Это почти вдвое ниже, чем было в 1990 году, и на 40 процентов ниже рекомендуемой медицинской нормы.

- К сожалению, если вопрос не будет решен, потребление **мяса** может сократиться, - считает Юшин. - Оно просто станет недоступным по цене большинству населения.

И правительство при этом имеет наглость призывать граждан активно размножаться для выхода из демографического кризиса!

Чтобы "делать детей", надо хорошо кушать. А кого прикажете россиянам кушать, если их лишают свинины и говядины? Господ Фрадкова, Грефа и Гордеева, что ли?

ВЛАДИМИР ДЮЖИЙ

Новости животноводства и птицеводства

Сельское хозяйство

МРЦДС. Макроэкономический обзор 22.05.2006

Новость: Сельское хозяйство России морозов не боится. Не боится оно и куриного гриппа.

Ему не страшны ни "ножки Буша", ни говяжьи туши, выросшие на склонах Андских гор. Оно даже готово стать национальным проектом. Но вот главная его беда - непопулярность и непрестижность деревни - портит все перспективы. До объекта национальной гордости нашей деревне далеко. Подмерзшая житница Эксперты-аграрии продолжают подсчитывать убытки от лютого мороза прошедшей зимы. И чем дальше, тем эти потери получаются меньше. Прогнозы урожая зерновых постепенно пересматриваются в сторону повышения. С марта по апрель эксперты "накинули" более 3 млн. т, и теперь ожидают от полей 74-75 млн. т зерна (по оценкам Института конъюнктуры аграрного рынка и WJ InterAgro).

Возможно, к осени прогноз еще подкорректируют. И если учесть, что в прошлом году собрали 78,1 млн. т, то зимние потери получаются отнюдь не катастрофическими. Озимые посева, конечно, пострадали от морозов (а также от засушливой осени прошлого года и недосева), но не так сильно, как показалось вначале (в некоторых регионах первые оценки гибели зерновых вдвое превышали реальный уровень потерь). Так что если Минсельхоз ранее заявлял о гибели 30% урожая озимых, то теперь эксперты называют цифры от 12 до 18%.

Это, конечно, значительно выше среднего уровня потерь, но все же не катастрофа. К тому же в этом году ожидается хороший урожай яровых, который отчасти компенсирует зимние потери. Печально, однако, что больше всего от морозов пострадала пшеница - наша кормилица и, по совместительству, основной экспортный потенциал сельского хозяйства страны. Валовой сбор пшеницы составит в этом году 42-44 млн. т против 47,7 млн. т в 2005 г., а ее экспорт - не более 6-7 млн. т против прошлогодних 10 млн. тонн. Вместе с тем ожидается увеличение сбора ячменя (с 15,8 до 16,7 млн. т), в результате чего его экспорт может достигнуть 2 млн. т (в прошлом году. 1,5 млн. т), зернобобовых и некоторых поздних зерновых культур. Вообще, ситуация с экспортом зерновых у нас довольно неоднозначная. С одной стороны, Россия, как утверждают наши эксперты, завоевала себе определенную нишу на мировом рынке. Этому способствовало стабильное качество российского зерна и его низкие цены (несмотря на многомиллиардные дотации Евросоюза французским фермерам, каждая тонна их зерна оказывается на \$10-20 дороже российской).

Успешно экспортируются рожь, ячмень, фуражные сорта. И даже несмотря на суровую зиму, 2005-2006 "зерновой год" (начинается 1 июля) Россия завершает с отличными показателями экспорта: он вырос на две трети по сравнению с предшествующим годом. Ожидается, что к июлю объем экспорта зерновых достигнет 12 млн. т, что, как полагают в Минсельхозе, полностью соответствует нынешнему экспортному потенциалу страны по данной категории товара. Однако что будет дальше - непонятно, поскольку весной под влиянием слухов о гибели урожая взлетели внутренние цены на зерно, и экспорт стал проседать. Морозы отразятся и на показателях следующего зернового года.

Кроме того, в ближайшие годы России понадобится больше фуражного зерна: в стране бурно растет птицеводство, намечено увеличить производство свинины.

Соответственно, экспорт фуража может сократиться. Перспективы зернового экспорта РФ обсуждались на недавнем Российском экономическом форуме в Лондоне. Там прозвучала мысль о том, что российское зерно еще 6 лет будет недостаточно конкурентоспособным на мировом рынке по одной простой причине: из-за отсутствия экспортных субсидий. Эту мысль высказал директор департамента маркетинга "Международной зерновой компании" Николай Демьянов.

"Субсидирование экспорта является очень эффективной и малозатратной для государства мерой поддержки, но Россия, к сожалению, ее не использует", - заявил эксперт. Почему именно 6 лет? Потому, что в 2013 г. Евросоюз собирается отменить свои экспортные сельскохозяйственные субсидии, и тогда российские аграрии смогут тягаться с еврофермерами более-менее на равных.

Правда, экспортные субсидии. это только вершина айсберга всех европейских сельскохозяйственных дотаций, но даже их отмена благотворно скажется на конкурентоспособности российской аграрной продукции. Конечно, нашему сельскому хозяйству тоже нужны дотации. И до сих пор непонятно, какой уровень субсидирования останется у нас после вступления в ВТО. Российские переговорщики горой стоят за право на дотации в \$9-10 млрд. в год (что на порядок меньше американского или европейского уровня), но не факт, что в итоге переговоров с США им удастся его отстоять. Тем не менее, зерном мы себя обеспечиваем (России его нужно порядка 69 млн. т в год), и определенная доля на мировом рынке (порядка 10%) за нами закрепилась. Российское зерно поставляется в Египет, Сирию, Ливан, ОАЭ, Йемен. Буквально на глазах появляются новые рынки - Бангладеш, Алжир, Саудовская Аравия.

Но вот с другими сельскохозяйственными товарами в России дело обстоит хуже.

В первую очередь, с **мясом**. Его в стране катастрофически не хватает, а поголовье скота продолжает сокращаться. Например, в прошлом году поголовье коров сократилось на 6%. Поэтому неудивительно, что порядка 2/3 **мяса** на российском рынке составляет импортная продукция, закупаемая в Латинской Америке, Европе, Австралии и Новой Зеландии. Причем, привозного **мяса** может стать еще больше: ведь сейчас **потребление** этого продукта на душу населения в России составляет 53 кг в год, тогда как в развитых странах - 80-100 килограммов. Разумеется, по мере роста благосостояния населения, растут и его мясные аппетиты. Весь вопрос в том, кто их удовлетворит: южноамериканские поставщики или наши животноводческие хозяйства"

Недавно на российском рынке возникли перебои с **мясом** из Бразилии (его импорт был перекрыт по санитарным соображениям) и Аргентины (из-за ситуации на внутреннем рынке этой страны). Проблему пришлось решать на уровне глав правительств, впрочем, вполне успешно. Кроме того, далекую Россию теперь собираются покорять мясные туши из Колумбии и Боливии. Однако и российский производитель не собирается сдаваться без боя. Агропромышленные компании за последний год объявили о старте ряда крупных проектов по развитию животноводства, оцениваемых суммарно в \$1 миллиард. Эксперты говорят, что согласно правилу циклического развития рынка, года через два наступит очередной пик цен на **мясо**, и к этому времени нужно успеть максимально раскрутить эти проекты. В сущности, дело сейчас именно за российскими животноводцами, поскольку импорт мороженых туш при необходимости можно и "притушить". У нас действует система квотирования импорта **мяса**, активно используются ветеринарные барьеры. Например, только что по причине частых "случаев несоблюдения ветеринарного законодательства" Федеральная служба по ветеринарному и фитосанитарному надзору

России отменила все выданные ранее разрешения на ввоз в страну из-за рубежа **мяса** птицы. Американцы вне себя.

Защищает отечественного производителя и таможня. Недавно ФТС увеличила индикативные цены (на которые ориентируются таможенники при оформлении импортных грузов) на ввозимое **мясо**. Индикативная цена на охлажденную говядину повысилась в 3 раза, на свиные охлажденные туши - в 2,4 раза, мороженые - в 2 раза. Это, конечно, правильно, но слегка несвоевременно: импортное **мясо** подорожает, а заменить его пока нечем. Пока это возможно только в отношении **мяса** птицы. Отечественные курятники и индюшатники за последние годы набрали такой темп, что уже всю теснят на внутреннем рынке зарубежную продукцию. Новые проекты в отрасли оцениваются в \$200 млн.

Однако и тут не все гладко. Российский рынок птицы близок к насыщению, к тому же информационная шумиха вокруг "птичьего гриппа" подрывает растущий спрос. Уже возникло некоторое затоваривание курятиной, упали закупочные цены. Под вопросом оказалась рентабельность мелких хозяйств и перспективы новых инвестиций в отрасль. Казалось бы, самое время выгнать с рынка генетически модифицированные заокеанские окорочка.

Ан нет: у нас с США есть договоренность, не позволяющая ограничивать поставки "ножек Буша". И никого не волнует, что в нынешних условиях продавать эти ножки в России становится просто невыгодно для наших импортеров. Однако импортеры же и выручили: они договорились добровольно сократить свою квоту на рынке на треть, уступив место растущему отечественному птицеводству (в котором, разумеется, тоже имеют свою долю). Так что если доселе на российском рынке **мяса** птицы, оцениваемом в 2,5 млн. т, импорт обеспечивал 1,1 млн. т, то теперь он должен уступить 0,33 млн. т отечественным производителям. Это обеспечит им резерв для роста на пару-тройку лет. А затем, видимо, придется выходить на внешние рынки.

В целом же Россия еще далека от состояния продовольственной безопасности. В феврале этого года глава Минсельхоза Алексей Гордеев представил тревожную статистику роста импорта продовольствия в России. В 2005 г. съедобные поставки из-за рубежа выросли на 25%. Причем, больше всего вырос импорт **мяса** - на 34% и сахара-сырца - на 31%. Закупки птицы выросли на 23%, рыбы - на 16%. И сейчас доля импортных продуктов на внутреннем рынке России составляет ровно треть. "На мой взгляд, это превышает порог продовольственной безопасности", - заметил Гордеев. Кроме того, нужно заметить, что российские потребители платят за еду из-за рубежа порядка \$13 млрд. в год, причем, эта цифра продолжает расти. Таким образом, европейские и южноамериканские фермеры неплохо наживаются на росте благосостояния российских граждан. И в ближайшее время эту ситуацию исправить не удастся.

Несмотря на рост производства в сельском хозяйстве (например, в прошлом году - в рыбной отрасли на 9%, в птицеводстве на 15%, увеличение валового сбора картофеля на 4%, сои на 6%), по ряду важнейших категорий аграрной продукции зависимость от импорта будет возрастать. В первую очередь, это касается **мяса**. Поскольку всем нашим новым проектам в области животноводства нужно время на "раскрутку", отечественного **мяса** еще долго будет не хватать для удовлетворения растущего (по мере роста благосостояния россиян) спроса на него. Доля импорта может увеличиться и в других товарных категориях. Например, в этом году должен вырасти импорт фруктов, поскольку минувшая зима погубила до четверти плодовых деревьев в стране. А в будущем году придется увеличивать импорт вина, опять же, из-за морозов, погубивших значительную часть нынешнего урожая винограда (при том, что российские виноделы и так обеспечивают не более половины потребности страны в вине). Деревня как национальный

проект Кардинально исправить ситуацию в сельском хозяйстве призван национальный агропромышленный проект.

Его приоритетными направлениями являются ускорение развития животноводства, стимулирование малого бизнеса на селе и обеспечение жильем сельских специалистов. Только на субсидирование процентных ставок по кредитам, которые будут направлены на строительство животноводческих ферм, из федерального бюджета будет выделено 6,6 млрд. рублей. Для стимулирования малого бизнеса предполагается расширить доступ всех фермерских хозяйств к заемным средствам. Предполагается субсидирование процентных ставок по кредитам, взятым фермерами: "по сути это будут бесплатные кредиты для сельхозтоваропроизводителей", - сказал министр Гордеев. Помимо этого ежегодно 2 млрд. руб. из федерального бюджета будет выделяться на строительство жилья для специалистов села. А в 2006 г. предусмотрено направить 5 млрд. руб. на компенсацию аграриям в связи с ростом цен на ГСМ.

По оценкам Минсельхоза, при успешной реализации сельскохозяйственного национального проекта темпы роста производства в АПК увеличатся до 3-4% в год. Конечно, субсидирование - это хорошо. Но для успешной конкуренции на мировом рынке в российское сельское хозяйство должны прийти крупные инвестиции. Пока, согласно данным Минсельхоза, объем инвестиций в основной капитал АПК России составляет 4% от общего объема инвестиций в экономику РФ.

Что, конечно, маловато. Впрочем, статус национального проекта, нулевая ставка по налогу на прибыль для сельхозтоваропроизводителей, а также расширение возможностей экспорта аграрной продукции могут стимулировать инвесторов к приходу в российское село. И самое главное - кто-то должен в этом селе жить и работать. Причем, работать добросовестно. Вот здесь, возможно, и кроется самая большая проблема. Почему более трети сельхозпредприятий являются убыточными? Потому, что села вымирают, а все мало-мальски способные к труду их обитатели давно переселились в город. А почему? Да хотя бы потому, что среднемесячная заработная плата в сельском хозяйстве составляет 3580 рублей или 43% от среднего по стране уровня. Более половины жителей села - за чертой бедности, лишь две трети трудоспособных селян обеспечены работой. Не говоря уже о дорогах и прочей инфраструктуре, присущей современной цивилизации, которой в сельской местности, мягко говоря, не хватает.

Получается замкнутый круг: в деревне практически нет достойной работы, но почти нет и достойных работников. И все же России нужно поднимать свое сельское хозяйство, поскольку земля. это одно из ее естественных конкурентных преимуществ. Земли много, ее продукция никогда не устареет и не потеряет свой спрос. Нужно только грамотно организовать производство этой продукции. И еще. "Очень правильно было бы выбрать в рамках общей стратегии сохранение сельского хозяйства не только как отрасли экономики, но и как образа жизни существенной части населения", - полагает президент РСПП Александр Шохин. Конечно, он имеет в виду не сохранение "образа жизни" пропитой-засаленной совковой деревни, а возрождение российского села в его более древних традициях. Субсидии и чуточку энтузиазма, чтобы преодолеть негативный имидж деревни - и дело пойдет. И деньги-то есть, а вот где взять энтузиастов в наше время"

(к содержанию)

Пермским свиньям правят кредитную историю Группа "Продо" попыталась оспорить долги ФГУП "Пермский"

Коммерсант 22.05.05

Обзор прессы за 20-26.05.06

Новость: Как стало известно „Ъ“, на днях арбитражный суд Москвы вынес решение по двум искам компании «Продо-менеджмент», оспоровившей кредитные договоры ФГУП «Свинокомплекс „Пермский“», по которым они получали заемные средства в банках до начала процедуры банкротства. Суд не удовлетворил иски «Продо-менеджмент» на общую сумму 67 млн рублей. Московские пищевики, в число активов которых входит Пермский мясокомбинат, заинтересовались свинокомплексом, находящимся в процедуре банкротства, в начале 2006 года, когда вошли в совет кредиторов, перекупив небольшую часть задолженности «Пермского». По мнению экспертов „Ъ“, целью «Продо» было увеличить свой вес в совете кредиторов, а возможно и лишиться права голоса основного кредитора — мясокомбинат «Кунгурский».

Как сообщил „Ъ“ источник, близкий к кредиторам свинокомплекса, на днях в городском арбитражном суде Москвы рассматривались два иска компании «Продо-менеджмент». Ответчиками выступали Росбанк и Сбербанк, ФГУП «Свинокомплекс „Пермский“», а также ООО «Мясокомбинат „Кунгурский“». «Продо-менеджмент» оспорил кредитные договоры, которые заключали упомянутые банки со свинокомплексом, а также договоры уступки прав требования, которые позже заключил Кунгурский мясокомбинат с банками. По словам источника, «Продо-менеджмент» инициировал подобные иски по всем кредитным договорам и договорам уступки прав требования, заключенным свинокомплексом. На днях суд вынес решение, не удовлетворив иск к Росбанку на 60 млн рублей и к Сбербанку на 7 млн рублей. Связаться с руководством компании «Продо-менеджмент» вчера не удалось, гендиректор и совладелец Кунгурского мясокомбината Сергей Куренев отказался от комментариев по поводу судебного иска, отметив лишь, что «затягивание процедуры банкротства не идет на пользу предприятию, которому срочно нужны инвестиции и новые технологии».

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). поголовье свиней — 132 тыс. В ФГУП входит два откормочных комплекса, цех **переработки**. В конце 2004 года на ФГУП «Свинокомплекс „Пермский“» 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 заключению ООО «Промпроектотценка», балансовая стоимость активов свинокомплекса составляет 748 млн рублей.

Напомним, компания «Продо-менеджмент» вошла в состав кредиторов свинокомплекса в начале 2006 года, приобретя задолженность «Пермского» размером в 5 тыс. рублей. Тогда гендиректор группы предприятий «Продо» Виктор Сушинов подтвердил „Ъ“, что интересуется этим активом. При этом, судя по опыту работы «Продо» в других регионах, группа формирует комплекс предприятий, производящих и перерабатывающих **мясо**. В Перми группе принадлежат ОАО «Пермский мясокомбинат» и ОАО «Птицефабрика „Пермская“». До этого основным и чуть ли не единственным претендентом на свинокомплекс считалось ООО «Мясокомбинат „Кунгурский“» — главный кредитор ФГУП, который контролирует задолженность свинокомплекса в 200 млн рублей. Руководство «Кунгурского» уже разработало и обсудило в администрации план восстановления ФГУП и создания альянса комбината из Кунгура и свинокомплекса. Реконструкция оценивается в 1,6 млрд рублей.

Источник „Ъ“, знакомый с практикой недружественных поглощений, предполагает, что, подавая иски о признании кредитных договоров недействительными, в «Продо» надеялись, что с помощью судебных решений им удастся уменьшить сумму задолженности основного кредитора свинокомплекса — мясокомбината «Кунгурский». При признании кредитного договора недействительным долг остается, однако проценты, начисленные на тело кредита, больше не подлежат возврату. Таким образом соотношение в совете кредиторов изменилось бы в сторону «Продо», предполагает источник. Кроме того, если бы «Продо» удалось оспорить договоры уступки прав требования между банками и «Кунгурским», объем контролируемых мясокомбинатом долгов еще уменьшился, объясняет источник. По его мнению, в дальнейшем «Продо» могла бы объединиться с другими должниками и добиться большинства голосов в совете кредиторов.

Александра Покровская
(к содержанию)

Пролетят ли денежные дожди над аграриями?

Urmonitor.ru, 24.05.06

Новость: Рудольф ГРАШИН: В Свердловской области сегодня реализуются десятки крупных проектов, нацеленных на развитие агропромышленного комплекса. Но наиболее масштабным из них можно считать проект восстановления Горноуральского или, иначе, - Лайского свинокомплекса. Взятся за это дело комбинат "Хороший вкус" — известный на Урале производитель мясных и колбасных изделий. С его генеральным директором, Сергеем Емельяновым, мы беседуем о том, как реализуется этот проект.

Сергей Григорьевич, зачем вам восстанавливать свинокомплекс? Сырье можно купить и зарубежное, мяса страна завозит много, зачем лишние хлопоты?

Сергей Емельянов, гендиректор комбината "Хороший вкус": А вот чтобы лишних хлопот не было, мы и взялись за создание собственной сырьевой базы. Вспомним, что было в начале года на мясном рынке: Аргентина прекратила поставки говядины. И сразу - паника, разные домыслы по поводу того, что будет. Но тут и гадать не надо, при такой зависимости от импорта мяса подобные события приводят только к росту цен. Так оно и случилось.

А мы, реализовав только первый этап восстановления агрокомплекса "Горноуральский", с августа прошлого года не повышаем цену на свинину. У нас для этого просто нет причин, ведь корма в цене практически не изменились. Так что мы уже сегодня почти не зависим от нестабильности рынка.

Рудольф ГРАШИН: Что представляет собой ваш проект, реализуемый на "Горноуральском"?

Сергей Емельянов, гендиректор комбината "Хороший вкус": В 2004 году, когда появилась возможность развивать бывший Лайский свиноводческий комплекс, мы поставили там первое поголовье, запустили племенную ферму. Через год, как и положено в свиноводстве, получили первое мясо. Сегодня первая очередь работает по полному циклу, дает ежемесячно 70-80 тонн свинины.

За разработку второго этапа восстановления "Горноуральского" мы взялись еще до того, как в стране развернулась реализация приоритетных национальных проектов. И, в принципе, решили вопрос его финансирования за счет собственных источников. Но теми возможностями по льготному кредитованию, которые появились благодаря

национальному проекту, мы, конечно же, воспользуемся. Это позволит предприятию свои собственные средства привлекать для реализации других проектов.

В перспективе будет и третий этап. Эти три очереди дадут 14 тысяч тонн мяса в год.

Рудольф ГРАШИН: Такой объем мяса, наверное, с лихвой закроет ваши потребности?

Сергей Емельянов, гендиректор комбината "Хороший вкус": Все зависит от того, как "Хороший вкус" будет развиваться. На данном этапе продукции второй очереди комплекса хватит, чтобы закрыть все наши потребности. Но жизнь меняется. В составе нашего агрохолдинга уже два мясокомбината. Сейчас мы ведем реконструкцию на Нижнетагильском мясокомбинате.

Рудольф ГРАШИН: В чем конкретно получают сегодня поддержку предприятия, работая в рамках национального проекта?

Сергей Емельянов, гендиректор комбината "Хороший вкус": Во-первых, появилась возможность кредитоваться сроком на 8 лет. Для тех, кто работает в сельском хозяйстве, это очень важно. К тому же поддержка государства, его гарантии погашения части банковских процентов позволяют банкам оценивать свои риски как минимальные.

Рудольф ГРАШИН: Это пролило денежный дождь над аграриями?

Сергей Емельянов, гендиректор комбината "Хороший вкус": К сожалению, нет. Вот мы недавно обратились в Челябинское отделение Россельхозбанка за кредитом и получили отказ по причине того, что прошлый год агрокомплекс "Горноуральский" закончил с убытком. С убытком предприятие сработало по простой причине, потому что отдача в свиноводстве может быть только спустя год. А все это время свинью надо кормить, за ней ухаживать. В прошлом году мы только с августа начали реализацию мяса, естественно, перекрыть все убытки было невозможно. Если уж Россельхозбанк проявляет в этом вопросе такое непонимание, то каково аграриям убеждать другие банки?

Рудольф ГРАШИН: Проблема с привлечением заимствований может сказаться на темпах восстановления "Горноуральского"?

Сергей Емельянов, гендиректор комбината "Хороший вкус": Свою задачу мы решим независимо от того, будут у нас кредиты или нет.

Рудольф ГРАШИН: А решат ли другие, у кого нет таких возможностей? Вопрос - к вам как председателю Мясного союза области.

Сергей Емельянов, гендиректор комбината "Хороший вкус": Сегодня, чтобы область полностью обеспечивала себя свининой, надо, условно говоря, запустить 3-5 таких комплексов, как "Горноуральский". Желание развивать производство есть у многих. Но основная проблема - необеспеченность кредитами. И здесь областной Мясной союз не поможет ничем. У большинства хозяйств нет достаточного кредитного обеспечения. Нужна помощь государства. Если мы в рамках национального проекта защитили в министерстве сельского хозяйства и продовольствия свои бизнес-планы, значит, государство, в лице того же министерства, нам доверяет. Почему бы тогда не давать госгарантии на такие проекты? В противном случае многие начинания в аграрной сфере просто не будут реализованы.

<http://www.upmonitor.ru/monitoring/publication/2006-05-19/80976/154159/>
(к содержанию)

Россия. В свиноводстве сохраняется уверенный рост

Agroperspectiva.com 24.05.2006

Новость: По данным Росстата, на 1 мая 2006 г. поголовье свиней во всех категориях хозяйств возросло на 3,0% относительно соответствующего показателя прошлого года. Эксперты «СовЭкон» отмечают, что ускорение темпов роста наблюдается третий месяц подряд: на 1 марта темпы роста составили 0,6%, на 1 апреля — 1,6% и на 1 мая — 3,0%. По итогам года рост поголовья свиней ожидается в районе 10%. На фоне положительных сдвигов в свиноводстве сектор КРС по-прежнему пробуксовывает. Спад продолжается практически без перерыва с начала 90-х годов. На 1 мая поголовье КРС по всех категориях хозяйств сократилось на 5,9%, в т.ч. коров — на 6,1%. На очередном заседании Зернового клуба наряду с традиционными темами (обсуждение балансов спроса и предложения основных зерновых культур в новом сезоне, ценовых ожиданий) планируется выступление одного из ведущих российских экспертов, посвященное вопросу среднесрочных перспектив развития животноводства и птицеводства в России и их значение для зернового рынка.

<http://www.agroperspectiva.com/ru/news/15369>

(к содержанию)

Россия. Итоги работы животноводческой отрасли в апреле 2006 г.

Agroperspectiva.com 24.05.2006

Новость: Как сообщает Росстат, объем сельхозпродукции всех сельхозпроизводителей в апреле 2006 г. в действующих ценах, по расчетам, составил 80,3 млрд руб., в январе-апреле 2006 г. — 245,1 млрд руб.

К 1 мая 2006 г. поголовье крупного рогатого скота в хозяйствах всех сельхозпроизводителей, по расчетам, составило 22,6 млн голов (на 5,9% меньше по сравнению с аналогичной датой предыдущего года), из него коров — 9,6 млн (на 6,1% меньше), свиней — 14,6 млн (на 3,0% больше), овец и коз — 20,2 млн голов (на 1,8% больше).

В структуре поголовья скота на хозяйства населения приходилось 45,5% поголовья крупного рогатого скота, 43,5% свиней, 50,8% овец и коз (к началу мая 2005 г. — соответственно 45,4%, 46,5% и 53,5%).

В апреле 2006 г. в хозяйствах всех категорий производство скота и птицы на убой (в живом весе) сократилось по сравнению с предыдущим месяцем на 0,1 млн т — до 0,5 млн т. Производство молока и яиц, напротив, увеличилось на 0,6 млн т — до 2,8 млн т и на 0,1 млрд штук — до 3,2 млрд штук соответственно.

В январе-апреле 2006 г. в хозяйствах всех категорий, по расчетам, произведено скота и птицы на убой (в живом весе) 2,2 млн т, молока — 8,7 млн т, яиц — 11,8 млрд штук.

К началу мая 2006 г. обеспеченность скота кормами в расчете на 1 условную голову скота в сельхозорганизациях была выше на 4,8%, чем к соответствующему периоду предыдущего года и составила 4,4 ц кормовых единиц.

<http://www.agroperspectiva.com/ru/news/15376>

(к содержанию)

Селянин не обманет

Крестьянин (Ростов-на-Дону).- 24.05.2006

Новость:Власти сделали ставку на порядочность крестьян

Как уже сообщал «Крестьянин», 11-12 мая на Кавминводах прошли совещания под руководством первого зампреда правительства РФ Дмитрия Медведева. Обсуждалось выполнение приоритетного нацпроекта «Развитие АПК» в ЮФО. В ходе дискуссии были внесены важные коррективы в программу поддержки села.

Три телка от коровы безрогой

Итоговому заседанию в Кисловодске с участием глав регионов ЮФО предшествовало знакомство московских гостей с организацией дела на передовых ферме и молзаводе. Ферму в составе агрофирмы «Село Ворошилова», что близ станицы Суворовской Предгорного района, власти края еще на начальном этапе ее строительства называли своей гордостью. Теперь, когда готов первый коровник по западным стандартам и полтысячи голштино-фризов из Голландии стали давать по три ведра молока в день, гордости добавилось.

- Капитальные затраты на создание фермы к концу нынешнего года составят больше 600 миллионов рублей, - пояснил журналистам директор агрофирмы Юрий Кайшев. — Здесь разместится дойное стадо в 1800 голов. Каждая корова будет давать по 9000 литров молока в год. Затраты окупятся через четыре года.

Подивиться на ферме есть чему. Например, рациону буренок. Круглый год он для них одинаков. Упрощенно говоря, это невзрачная смесь сенажа, силоса и комбикормов, строго сбалансированная. О существовании иного корма, скажем, зеленой травы, что бушует за пределами фермы, черно-пестрые голландки просто не знают. И, как утверждают работники фермы, проводившие эксперимент, воротят нос от разнотравья. Их никогда не пасут. На ферме все заграничное, вплоть до ошейников у коров. Неужели это-то не могли у нас сделать? - Это не простой ошейник, — поясняет Кайшев. — В нем вся информация о корове. Содержание беспривязное. Когда корова заходит в доильный зал, компьютер читает по ошейнику, кто пришел, и записывает на нее удой. Позже система видеоконтроля будет фиксировать активное поведение коров, которые идут в случку. Благодаря современным технологиям всю ферму будут обслуживать лишь 65 человек.

В это число входят и телятницы. Каждый их подопечный живет в отдельном пластмассовом домике за пределами коровника. В домике всегда свежая подстилка, а в крохотном «дворике» размером примерно метр на метр и огороженном металлической сеткой — поилка с водой, кормушка с гранулами и соска с молоком.

Кстати, завезенные в Суворовскую голландки поражают не только надоями. Ветврач фермы Михаил Чернов показывает нам корову с номером 9116 в ухе, возле которой резвятся сразу трое телят.

- Такого приплода никто из местных животноводов не припомнит, — говорит Михаил. — Двойни были. А троен - нет.

Чернова вместе с женой, тоже ветврачом, пригласили на эту ферму сразу после получения диплома в Ставропольском аграрном университете. Зарплату свою он не называет, но говорит, что вполне достойная. Пока молодые снимают квартиру в станице и ждут ребенка. Дирекция между тем обещает им дом — один из тех, что сейчас строятся.

- Пять лет отработают на ферме, и дом — их собственность, — говорит глава администрации Предгорного района Александр Майдан.

Среди обязанностей Михаила Чернова на ферме — обезроживание скота. Занимается этим ветврач с помощью специального пистолета, который в считанные секунды навсегда выжигает рога, уничтожая даже нерв. Поэтому бодаться беспривязным голландкам нечем. Эта экзекуция грозит и телочкам, что родились уже на ставропольской земле. Они идут на пополнение дойного стада. А вот бычкам — нет.

- Бычков мы продаем населению, — рассказывает завфермой Владимир Кайшев. — Цена — до 4 тысяч рублей. Желающих купить — очередь.

Фамилию Кайшев встречаешь на ферме часто. Нашли мы ее и в списке московских гостей: в прошлом директор одного из ставропольских спиртзаводов Владимир Кайшев прибыл на совещание в качестве главы департамента пищевой и перерабатывающей промышленности Минсельхоза РФ.

Он — старший брат директора агрофирмы «Село Ворошилова» Юрия Кайшева. Поскольку на спиртзаводе таких делегаций не встречали, младший по карьерной лестнице, наверное, пойдет еще дальше.

Сбербанк в штрафниках

На самом совещании о гигантских проектах вроде «Села Ворошилова» почти не говорили. Юрию Кайшеву, который помимо молока давно поит народ минеральными водами эссентукских источников, есть что заложить под полмиллиарда банковских кредитов. В отличие от простого крестьянина, которому и восемь тысяч на пару кайшевских бычков негде выпросить. О нем, простом крестьянине, и пошел основной разговор на встрече. Ибо как ни привлекательно «Село Ворошилова», а отечественное молоко и мясо на наших прилавках в основном не из него, а из частных подворий. Из них же — львиная доля картошки, овощей, фруктов. Неказистые личные подсобные хозяйства за пределами комфортабельной агрофирмы к тому же дают средства к существованию миллионам россиян с деревенской пропиской.

Им, представителям так называемых малых форм агробизнеса, адресованы миллиарды субсидированных кредитов в рамках нацпроекта. Но деньги эти в деревенскую глушь не доходят.

- При рассмотрении заявок владельцев подсобных хозяйств мы обнаружили, что у многих из них нет источников дохода, — заявил на совещании в Пятигорске руководитель Ставропольского филиала Россельхозбанка Владимир Миляев.

Непреодолимую, с точки зрения банкира, преграду министр сельского хозяйства РФ Алексей Гордеев счел надуманной.

- До 30 тысяч рублей кредита надо выдавать непьющей и работающей семье по доверию — просто под письмо главы сельсовета, — заявил министр. — Это позволит купить несколько поросят или телочку. Проектами надо заниматься, а не прожектами.

На следующий день, в Кисловодске, первый вице-премьер правительства страны Дмитрий Медведев поддержит министра и даст конкретное поручение по поводу 30 тысяч Россельхозбанку. Это тем более важно, что в ряде местностей популярный кредит в 300 тысяч, выдаваемый под поручительство двух соседей, недоступен. Как заметили представители Россельхозбанка, в станицах Кубани соседи отказываются давать подобные гарантии. Такие вот неожиданные особенности регионального характера.

Получил в Кисловодске нагоняй за скардность и Сбербанк, располагающий самой густой сетью офисов на селе. Имея такие преимущества перед Россельхозбанком, он, по данным правительства, пока не выдал ни одного кредита для ЛПХ. Дмитрий Медведев расценил это как «безобразия». И дал жесткие поручения правлению СБ. Алексей Гордеев надеется,

что два названных банка, расширяя свою сельскую сеть и упрощая процедуры обслуживания селян, смогут до конца нынешнего года выдать до 150 тысяч кредитов — как минимум по одному на каждое село в России. Отвечая на вопрос, есть ли гарантия возврата займов на доверии, Гордеев заметил, что крестьяне в этом смысле — народ щепетильный и ответственный. И подтвердил это статистикой Россельхозбанка: невозврат денег в нем не превышает 1%, что ниже, чем у Сбербанка.

Зерновой перекокс

Организаторы совещания старались растолковать, почему важно сделать акцент именно на **животноводство**. Хлебом Россия себя обеспечила и даже пытается продавать зерно за границу. Но при этом, как заметил Гордеев, сама покупает в Латинской Америке мясо. Причем в объемах, на которые требуется 12 миллионов тонн зерна. Выходит, у нас вовсе нет лишней пшеницы. Мы неразумно отдаем свои деньги бразильским фермерам, переработчикам и торговцам, поддерживая их. Тогда как можем потратить с таким же успехом у себя, дав работу и развивая отрасли целой продовольственной цепочки в России. По данным министра, растениеводство и **животноводство** имеют на Западе соотношение 40% к 60%. Эти показатели считаются оптимальными. В нашей стране растениеводство доминирует. А на Ставрополье его доля и вовсе составляет около 60%. Отсюда и вечные стоны: «Мы собрали рекордный урожай. Скажите теперь, что с ним делать».

Алексей Гордеев убежден, что новые технологии, высокопродуктивный скот, предлагаемые сейчас селу, помогут создать в стране прибыльное **животноводство**, способное удалить из наших магазинов и с рынков заграничное мясо и молоко. По его словам, правительство сделало для этого важные шаги, субсидировав кредитные ставки, расширив возможности лизинга, введя квоты на импортное мясо. На встрече с аграриями и муниципальными лидерами Ставрополья министр предложил и им внести свой вклад в продвижение местной продукции на городские рынки. Для этого нужно отдать торговые площади для созданных кооперативов, что позволит «вытеснить оттуда граждан в кепках», заметил Гордеев. Что же касается возглавляемого им министерства, то высокопоставленный чиновник пообещал «каленным железом выжигать» оттуда всех, кто будет мешать осуществлению нацпроекта.

Алексей Гордеев: «До 30 тысяч рублей кредита надо выдавать непьющей и работающей семье по доверию — просто под письмо главы сельсовета. Это позволит купить несколько поросят или телочку.

Проектами надо заниматься, а не прожекторами.

Михаил Заздравных

(к содержанию)

Свиней больше, а коров меньше

Сельская жизнь, 25.05.2006

Новость: Последние сообщения Росстата дают определенную надежду на изменение тенденций в развитии животноводства. Если за первые четыре месяца 2005 года по сравнению с соответствующим периодом 2004-го производство скота и птицы во всех категориях хозяйств снизилось на 3 процента, а молока - на 4, 7 процента, то нынче за январь - апрель отмечен рост этих показателей (в сравнении в аналогичными данными прошлого года). Рост, к сожалению, скромный - соответственно 2, 6 и 0, 3 процента.

Обзор прессы за 20-26.05.06

Произведено 2, 2 миллиона тонн скота и птицы (в живом весе) и 8, 7 миллиона тонн молока. Получено 11, 8 миллиарда штук яиц - на 3, 9 процента больше, чем в январе - апреле 2005 года (год назад темпы роста составляли лишь 1, 5 процента).

Сложнее картина с поголовьем животных. К 1 мая численность свиней во всех категориях хозяйств составила 14, 6 миллиона (на 3 процента больше, чем год назад), овец и коз - 20, 2 миллиона (прирост 1, 8 процента). Развитие свиноводства наряду с **птицеводством** стало главной надеждой на решение поставленной в приоритетном национальном проекте "Развитие АПК" задачи по увеличению к 2008 году производства мяса на 7 процентов. Ибо по-прежнему продолжает уменьшаться стадо крупного рогатого скота -22, 6 миллиона голов (на 5, 9 процента меньше, чем к 1 мая прошлого года) и особенно коров - их теперь лишь 9, 6 миллиона голов (спад на 6, 1 процента). Правда, кормов в хозяйствах больше, что во многом и обеспечило прирост продуктивности буренок (на 0, 9 литра в сутки).

(к содержанию)

Новости мясоперерабатывающей отрасли

Уральский рынок мясопереработки столкнулся с нечестной конкуренцией

Эксперт-Урал, 22.05.06

Новость: Чтобы снизить рост цен на продукцию мясоперерабатывающей отрасли, предприятиям необходимо создавать собственную сырьевую базу.

11 мая в Екатеринбурге областная общественная организация защиты прав потребителей “Гарант” провела пресс-конференцию, на которой огласила результаты лабораторного исследования колбасных изделий: 50% продукции не соответствует заявленным производителем стандартам. Производится суррогат в основном далеко от Екатеринбурга — в Московской, Челябинской, Тюменской областях. “Запретить поставки из других регионов мы не можем, — прокомментировал ситуацию главный специалист отдела мясопереработки министерства сельского хозяйства Свердловской области Александр Тележук, — на рынке должны быть равные условия конкуренции. Но надо играть честно”. Этот факт свидетельствует: конкуренция на рынке мясопереработки становится все острее, инструменты — все изощренней. Игроки любыми способами пытаются расширить свою долю рынка: одни — снижая себестоимость за счет замены мяса белками растительного происхождения, другие — обнаруживая информацию об этом.

Как показывает уральский рынок мясопереработки, одно из основных честных конкурентных преимуществ производителю дает собственная сырьевая база. Мяса в регионах катастрофически не хватает: Свердловская и Челябинская области обеспечены им на 50%, Тюменская — не больше чем на 40%. Остальное приходится ввозить из других регионов или из-за рубежа. Но иностранные поставки — дело ненадежное. Так, зимой правительство РФ ввело эмбарго на поставки бразильского и украинского сырья, а в марте прекратила ввоз Аргентина, основной импортер мяса на российский рынок. Ограничение импорта ведет к удорожанию колбасной продукции на 10 — 25%.

В Свердловской области ситуация пока стабильна. Как сообщил заместитель министра сельского хозяйства Свердловской области Сергей Лацков, рост цен на мясо и продукты его переработки за первый квартал 2006 года составил 3% (инфляция — 4,1%). Игроки не столь оптимистичны. Генеральный директор ЗАО Комбинат пищевой “Хороший вкус” (Екатеринбург) Сергей Емельянов уверен, что цены поднимутся минимум на 15 — 20%: “Зимой из-за недостатка кормов скот забивают больше, весной, с появлением травы, забой снижается и поставки от местных производителей падают”. В других регионах солидарны: заместитель губернатора Тюменской области Владимир Ковин, например, считает, что к концу мая цены на мясо могут подскочить на 25 — 30%.

Уральские мясопереработчики видят единственный способ снизить рост цен: развивать региональное животноводство.

Все свое

Связь “собственная сырьевая база — лидерство в производстве и продажах” очевидна.

В Екатеринбурге 20% рынка составляет продукция Екатеринбургского мясокомбината, 18% — ЗАО “Хороший вкус”. Оба успешно развивают собственную сельскохозяйственную базу. Еще 10% — продукция московских производителей (“Микояна”, “Черкизово”), 15% — из других регионов. Остальной объем обеспечивают

областные мясоперерабатывающие комбинаты (КаменскУральский, Богдановичский) и более мелкие предприятия.

Признанный лидер челябинского рынка — ООО «Перант» (40 — 50%), дочерняя компания агрохолдинга «Ариант», владеющего Красногорским свинооткормочным комплексом. Другие игроки числом около 40 (ООО «Вюрст», ОАО «Калинка») серьезную конкуренцию ему составить не могут.

В Тюмени первый — ООО «Ишимский мясокомбинат», дочернее предприятие племенного завода «Юбилейный» (свинокомплекс на 54 тыс. голов). По словам заместителя директора мясокомбината Сергея Мамонтова, проблем с сырьем нет, комбинат ежедневно выпускает 40 тонн колбасной продукции и полуфабрикатов, что составляет 20% рынка. Среди крупных игроков рынка он выделил также Ялуторовский мясокомбинат, «Велес», «Омский бекон», «Коопром».

Уральский рынок мясопереработки стабильно растет примерно на 3 — 5% в год. Как отмечает председатель совета директоров ООО «Екатеринбургский мясокомбинат» Олег Быков, в Екатеринбурге спрос на мясную продукцию перемещается из низкоценового сегмента в средний и верхний: «Доля дешевых колбас, произведенных в других регионах, снизилась за последние два года вдвое: затраты на транспортировку дешевых скоропортящихся изделий слишком высоки да и потребность в данной продукции вполне удовлетворяют местные производители». По этим же причинам уменьшается доля федеральных производителей, хотя московские колбасы и ветчины все еще занимают около 10% объема продаж в региональных торговых сетях. На колбасных рынках в регионах конкурируют в основном местные игроки и производители из соседних регионов.

Комплексный подход

В Свердловской области производители делают ставку на развитие вертикально-интегрированных холдингов, сочетающих переработку и собственную сырьевую базу. Комплексный подход демонстрируют два крупнейших мясоперерабатывающих предприятия Свердловской области, основные конкуренты на екатеринбургском рынке — Екатеринбургский мясокомбинат и «Хороший вкус». Только первый начал с развития кормовой базы, а второй — с животноводства.

Рассказывает исполнительный директор Екатеринбургского мясокомбината Андрей Савинцев: «В Курганской и Самарской областях у нас есть своя кормовая база на 50 тыс. га. Этого должно хватить для животноводческого комплекса, который мы планируем создать к 2007 году: 10 тыс. свиней, 2,5 тыс. голов мясного стада КРС и около 800 — молочного. В развитие комплекса в следующем году планируем вложить 340 млн рублей». 12 апреля руководство комбината объявило об организации пищевого холдинга с замкнутой системой производства: от сырьевой базы до реализации мясной продукции, растительных масел и комбикормов (подробнее об этом см. «Мясная вертикаль», «Э-У» № 15 от 17.04.06).

«Хороший вкус» в 2005 году запустил первую очередь Горноуральского свинокомплекса, рассчитанную на 9,2 тыс. голов свиней (1,3 тыс. тонн свинины в год). Бизнес-план пуска второй очереди получил одобрение в министерстве сельского хозяйства РФ, включен в программу нацпроекта по развитию АПК, следовательно, получит государственную поддержку. Проект рассчитан на 40 тыс. голов, это 8 тыс. тонн мяса в год. Инвестиции составят 600 млн рублей. «После пуска второй очереди в 2008 году Горноуральский станет самым крупным свинокомплексом в Свердловской области, — рассказал Сергей Емельянов. — Государство будет гасить ставку рефинансирования по нашему кредиту. Это позволит нам запустить и третью очередь». Собственной кормовой базы у «Хорошего вкуса» пока нет: «Есть 1700 га посевных площадей на территории Свердловской области.

Это, конечно, капля в море, но браться за все сразу мы не можем, поэтому пока закупаем зерно на стороне”.

Деньги и время

Необходимость развития животноводческой базы понимают и предприниматели, и чиновники от агропрома. Но и те, и другие предпочитают иметь дело с быстрокупаемыми (прибыль уже через год-два) сегментами: молочным и свиноводством. А производство мяса — проект длительный, от семи до десяти лет.

Сегодня на Среднем Урале, как заверяет Сергей Емельянов, мясного стада КРС практически нет: “До 98% говядины получают из “шлейфа” — “выработавших ресурс” коров или бычков молочных пород”. И в ближайшее время закупать мясные породы не собираются. “Это просто невыгодно, — рассказывает заместитель министра сельского хозяйства Свердловской области Сергей Лацков. — Во-первых, выращивать мясное стадо долго, а во-вторых, закупочная цена килограмма свинины рублей на 10 выше, чем говядины”. В рамках национального агропроекта в Свердловской области будут увеличивать молочное стадо, поголовье свиней и овец. Инвестиции составят в этом году 1,5 млн рублей: собственные средства предприятий и банковские кредиты на паритетных началах. Из областного и федерального бюджетов погасят 2/3 ставки рефинансирования. (Однако всех проблем это не решит хотя бы потому, что получить кредит в банке сельхозпроизводителю проблематично: см. “О длинном кредите замолвите слово”).

В Тюмени племенное мясное стадо начали растить, но недавно. “Три года назад правительство области закупило 1,5 тыс. племенных коров во Франции, — рассказывает пресс-секретарь департамента АПК Тюменской области Евгения Лаптева. — Сейчас стадо увеличилось до 3,5 тыс. голов, но до промышленного забоя дело дойдет нескоро”. В рамках национального проекта приоритеты тоже отданы свиноводству. Правительство области уже закупило 2,5 тыс. свиноматок для реализации на племенные заводы и в личные подсобные хозяйства. Также будет построено пять крупных (на 600 — 1200 голов) ферм для содержания молочного стада. В тюменском областном бюджете на 2006 год на развитие АПК заложено 3,3 млрд рублей (60% — средства областного бюджета, около 3% — федеральные, 37% — собственные средства предприятий и кредиты).

А вот в Челябинской области связываться с крупным рогатым скотом не боятся. На Южном Урале сосредоточено более 20% племенного мясного стада России, более 27,5 тыс. голов. В текущем году его планируют еще увеличить на 4 тысячи. Специалист министерства сельского хозяйства Челябинской области Галина Маркина описала схему: правительство области найдет поставщика (рассматриваются варианты закупки скота в Венгрии) и заключит с ним договор, предприниматели купят скот, после чего из средств областного бюджета им компенсируют 50 рублей на каждый килограмм живого веса.

Комиссии при региональных министерствах сельского хозяйства, которые рассматривают инвестиционные бизнеспроекты, отдают предпочтение большим предприятиям с положительной кредитной историей. Создание собственных животноводческих структур при мясоперерабатывающих предприятиях повышает привлекательность мясного производства в глазах как региональных чиновников, так и инвесторов. Своя сырьевая база обеспечивает стабильность выпуска продукции и уровня ее цен.

По прогнозам специалистов Мясного союза России, количество игроков и объем производства через два-три года вырастут на 10 — 20%. Рынок мясопереработки станет более упорядоченным. Львиная доля отойдет крупным игрокам. Небольшие предприятия будут работать в узких сегментах рынка: специализироваться на одном-двух видах продукции (например, только сосиски или только копченые колбасы) или, сохраняя обширную товарную линейку, реализовывать продукты на ограниченной территории.

(к содержанию)

Бешеный коровий дефицит

Секрет фирмы 22.05.2006

Новость: Проблема дефицита говядины грозит превратиться в вечную: гражданам России уже никогда не есть ее столько, сколько в прежние годы. Мясоперерабатывающие холдинги ищут спасение в альтернативном сырье и собственной производственной базе.

Текст: Владимир Лапцевич

Во второй декаде мая крупнейший мясоперерабатывающий холдинг «Черкизово» провел IPO на Лондонской фондовой бирже. Его рыночная капитализация составила \$904,1 млн, более четверти акций были распроданы инвесторам. «Это первый пример мирового признания капитализации российского аграрного холдинга мясного профиля», - отмечает президент Мясопереработки России Мушег Мамиконян.

Российский рынок **мясопереработки** сильно фрагментирован. В регионах значительную долю занимают местные компании. Например, на Северо-Западе лидерство прочно удерживает холдинг «Парнас-М». Однако в общероссийском списке лидеров этой компании нет: почти все места здесь оккупированы «москвичами».

В столице не только самый емкий, но и самый насыщенный рынок. Поэтому большинство игроков растут сейчас за счет проникновения в регионы. Правда, есть и редкие исключения: например, компания «Дымов» за счет оригинального позиционирования своих продуктов за несколько лет успешно перекроила московский рынок.

Одна из главных проблем рынка **мясопереработки** - сырьевая. В производстве говядины (основного сырья для колбасных изделий) неуклонно возрастают риски и себестоимость продукции. Так, если производственный цикл птицефабрики составляет около 40 дней, свинофермы - около года, то для крупного рогатого скота требуется срок до полутора-трех лет. С учетом участвовавших пандемий и торговых войн игроки рынка мясной продукции все чаще отказываются работать в этом секторе.

Отказывается от говядины и российский потребитель. За последние 15 лет с 4,3 млн тонн (43% от всего объема мяса) ее потребление упало до 2,7 млн тонн (31%). Спрос сместился на мясо птицы, чему не смогли помешать даже потребительские фобии, вызванные птичьим гриппом. Эта тенденция, по мнению Сергея Юшина, руководителя исполкома Национальной мясной ассоциации, сохранится. И сокращение потребления говядины будет идти параллельно росту ее стоимости.

Участники российского рынка **мясопереработки** корректируют свои стратегии и берутся за развитие собственных сырьевых баз. Причем наиболее популярны проекты именно в области птицеводства и свиноводства. Чему также способствует активная государственная поддержка.

При неопределенности цен на сырье выбор тактических решений производителей становится весьма важным. Ведь группа лидеров такая плотная, что уже в ближайшие год-два позиции в ней могут кардинально измениться. Ошибок рынок не простит.

Компания «Дымов»

Уникальный пример завоевания новичком московского рынка. Секрет успеха - умелая игра на слабости маркетинговых стратегий крупных компаний.

Оборот в 2003 году: \$55 млн

Оборот в 2005 году: \$80 млн

Стратегия: ориентация исключительно на состоятельного потребителя. В 2003 году компания перестала выпускать продукцию, рассчитанную на массовый сегмент.

Тактика: пропаганда принципов здорового питания на примере низкокалорийных мясных продуктов «Дымов-актив», обогащенных витаминами, минеральными веществами и экзотическими ингредиентами. Отказ от использования сои и крахмала.

Проблемы: дефицит российского сырья высокого качества. Активизация в сегменте «премиум» компаний-лидеров с их финансовыми и сбытовыми возможностями, значительно превышающими возможности «Дымова».

Результат: доля на московском рынке колбасных изделий - 8%. В целом на пяти своих заводах компания производит около 200 т мясопродуктов в сутки, что сравнимо с объемами лидеров. Продукция продается в ведущих ритейловых сетях столицы, вход в которые является главной проблемой для небольших мясоперерабатывающих фирм. Новые цели: завоевания доли в сегменте премиум в регионах, в частности на Дальнем Востоке. Поможет в этом Вадиму Дымову, основателю компании, сеть реализации фирмы «Ратимир», где он также является совладельцем.

Группа «Черкизово»

Семейная не только по составу акционеров, но и по составу менеджеров компания много лет удерживает лидирующие позиции.

Оборот в 2003 году: \$400 млн

Оборот в 2005 году: \$546 млн

Стратегия: предлагать потребителям продукцию по ценам ниже, чем у товаров-заменителей, альтернативных источников белка (например, рыбы, куриных окороков), благодаря использованию в производстве сои или крахмала. Усилить присутствие в низком ценовом сегменте для успешной экспансии в регионы.

Тактика: пытается заинтересовать региональных дилеров дешевой продукцией холдинга в расчете увеличить также и сбыт в регионах более дорогой продукции. Проблемы: активное наступление в низкоценовом сегменте может размыть портфель брендов и пошатнуть имидж компании в глазах обеспеченной публики российских мегаполисов.

Результат: рынок в процессе IPO оценил группу очень высоко. Enterprise value (капитализация плюс чистый долг) группы превышает EBITDA в 19 раз. По данным Morgan Stanley, среднее отношение EV/EBITDA для сравнимых американских компаний составляет 5,9, для международных - 6,2; максимальное - у испанской Campofrio - 10,4.

Новые цели: инвестирование средств, полученных в результате новой эмиссии. В 2006 году компания планирует вложить \$160 млн, в 2007 году - \$115 млн (в основном в развитие производства свинины).

Группа «Продо»

Единственная среди лидеров компания без столичных корней. Часть империи Романа Абрамовича, один из немногих непроданных его российских активов.

Оборот в 2003 году: \$290 млн*

Оборот в 2005 году: \$460 млн*

Стратегия: привлечение стратегического инвестора для полной продажи активов группы.

Тактика: быстрое повышение капитализации. Ставка на новые бренды; реструктуризация управления холдингом с целью повышения его инвестиционной привлекательности. Проблемы: уход за последние два года ключевых управленцев «Продо-менеджмента» к конкурентам. Неопределенность судьбы группы из-за дробности и неупорядоченности активов.

Результат: компания, лидер по ассортименту, предлагает свыше 1,5 тыс. наименований продукции. В самой компании утверждают, что она является лидером отрасли и по рентабельности. Однако единый бренд холдинга - «Добрый продукт», созданный в 2004

году - так и не стал федеральным. Не состоялась и намеченная продажа группы стратегическому инвестору.

Новые цели: акционеры и менеджмент, отчаявшись продать группу как единый актив, ищут альтернативные пути достижения этой цели. Среди вариантов - продажа мясокомбинатов и птицефабрик по отдельности, проведение IPO на волне интереса к акциям российских компаний. Успешное размещение «Черкизово» выглядит в этом плане обнадеживающим примером.

* рынок **мясопереработки** (экспертная оценка)

Микояновский мясокомбинат

Мясоперерабатывающий актив холдинга «Эксима». Нынешнее твердое третье место занял из-за бурного роста компании в 1999-2002 годах. Старейший производитель (с 1798 года) отрасли.

Оборот в 2003 году: \$220 млн

Оборот в 2005 году: \$347 млн

Стратегия: в 2010 году довести долю своей продукции на российском рынке мясopодуKтов до 15% (7% в настоящее время), заняв лидирующую позицию. Тактика: расширение присутствия в регионах через открытие собственных торговых представительств в региональных центрах. Ставка на партнеров с наибольшим количеством торговых точек.

Проблемы: комбинат остро нуждается в сырье. Если со свининой проблема решается путем строительства собственных свинокомплексов, то дефицит говядины своими силами преодолеть не удастся.

Результат: по данным исследования Capital Research Group (CRG), «Микоян» - самая узнаваемая марка на московском рынке.

Новые цели: технологическая - минимизировать закупки импортного мяса и использовать исключительно охлажденное отечественное сырье. Для этого комбинат приступил к строительству свинокомплексов в Орловской и Липецкой областях в дополнение к уже имеющемуся, под Владимиром. Маркетинговая - развитие брэнда «Ням-ням», адресованного детской и подростковой аудитории.

Группа «Царицыно»

Единственная в числе лидеров компания, которая отказалась от собственного производства мяса. В «Царицыне» считают, что каждый должен заниматься своим делом.

Оборот в 2003 году: \$200 млн

Оборот в 2005 году: \$260 млн

Стратегия: акцент на ускоренное развитие сетей сбыта (открытии торгпредств и торговых домов) и постоянную модернизацию производства.

Тактика: создание разветвленной сети реализации, охватывающей не только крупные, но и небольшие города и поселки России, а также города стран СНГ. Компания принципиально никогда не прибегала к внешним инвестициям и долгосрочным заимствованиям, обходясь собственными средствами.

Проблемы: серьезная зависимость от роста цен на сырье, особенно при отсутствии собственных животноводческих комплексов. Велики и валютные риски - от изменения курсов используемых при расчетах валют.

Результат: продукция трех мясокомбинатов холдинга реализуется в 350 городах России.

Компания целенаправленно стремится продавать свою продукцию и за пределами России - в СНГ. В числе покупателей не только крупные оптовики, но и небольшие компании.

Новые цели: создание распределительного центра с передовыми технологиями, который позволит отправлять торговым организациям заказы от нескольких килограммов до нескольких тонн готовой продукции.

(к содержанию)

Пищепром СЗФО: первые итоги

Экономика и время 22.05.2006

Новость: Результаты работы предприятий пищевого производства в СЗФО в I квартале 2006 года подтверждают тенденции, наметившиеся ранее, но в дальнейшем, очевидно, можно ожидать сюрпризов

Первые итоги деятельности пищевой промышленности в 2006 году необходимо рассматривать с учетом старта национального проекта "Развитие АПК", на осуществление которого государство выделяет 34,9 млрд руб. на период 2006-2007 гг.

Проект предполагает ускоренное развитие животноводства, стимулирование развития малых форм хозяйствования, социальное обеспечение рабочих АПК, сохранение режима квотирования, выделение субсидий и долгосрочных кредитов предприятиям.

В качестве факторов дальнейшего успешного развития отечественного АПК эксперты выделяют обширные свободные сельскохозяйственные площади, большое количество потенциальных рабочих рук (20% населения России живут в сельской местности, а в странах ЕС всего 2-3%), а также близость европейских рынков сбыта продукции. Это может стимулировать наш АПК с учетом предстоящего сокращения субсидирования фермерских хозяйств в странах ЕС.

СЗФО, признают эксперты, находится в привилегированном положении относительно других российских территорий именно в силу близости к странам ЕС, развитости транспортной инфраструктуры, что определяет активное поступление инвестиций. Инвестиции в последнее время обеспечивают большую часть экономического роста отечественной промышленности, в том числе перерабатывающей как предпоследней ступени на пути к потребителю.

Животноводство и мясопереработка

Лидирующими в СЗФО в сфере животноводства остаются Вологодская, Псковская, Ленинградская, Мурманская области и в силу своей традиционной мясной ориентации, и вследствие поступления большого количества инвестиций. Осуществляются намеченные в прошлом году планы по развитию свиноводства - направления, дающего быструю прибыль. поголовье крупного рогатого скота сокращается, цикл его производства дорог и долгов.

В рамках проекта "Развитие АПК" планируют строительство комбикормовых предприятий, выделение средств на селекционные работы (в том числе на завоз из стран ЕС свиней высокопродуктивных пород), обновление материально-технической базы. Продолжается создание вертикальных структур по принципу "скот - переработка - сбыт". Нерешенными остаются проблемы устаревших ГОСТов на сырье (действуют еще с 1970-х годов), что затрудняет экспорт, а также не обеспечивающие должного качества конечной продукции технические условия (ТУ), по которым работают мелкие предприятия.

Хлеб, бакалея, кондитерские изделия

Сильные морозы в нескольких зернопроизводящих районах спровоцировали рост цен на пшеницу и ее производные, отчего страдает и экспорт, и перерабатывающие предприятия - основные представители этой отрасли в СЗФО: кондитеры, хлебопеки, производители бакалеи.

Кроме того, сохраняется тенденция снижения рентабельности хлебопечения, и даже крупные предприятия продают активы мегаконцернам, в том числе кондитерским, вплоть

до утраты контроля над собственным брэндом. Все активнее присутствуют на региональном рынке иностранные и московские производители через поглощения и слияния с местными.

Это явление эксперты называют решением проблемы перенасыщения рынка, которое в целом испытывает "пищевка"; мелкие региональные производители пока продолжают работать по старой схеме. Некоторые хлебопеки ищут выход из ситуации в создании собственных сбытовых сетей в примыкающих областях, но эксперты полагают, что эта мера не поможет серьезно нарастить долю рынка.

Рыбпром

В областях, ответственных в СЗФО за рыбный вопрос - Мурманской и Калининградской, тенденция 2005 года по росту показателей производства в рыбопереработке продолжает сохраняться и в начале 2006 года. Период Великого поста также является хорошим временем для рыбной отрасли, тогда как у мясопереработчиков падает спрос на их продукцию.

Среди системных проблем отрасли по-прежнему остаются отсутствие государственного решения по частичной компенсации затрат рыбоводящих предприятий на приобретение топлива, высокие цены на которое повышают себестоимость продукции, тогда как оптовые цены сохраняются неизменными.

Как следствие - прекращение промысла и сокращение поставок наиболее "спросовой" продукции. Также ждут решения проблемы браконьерства, восстановления утрачиваемых Россией позиций по осуществлению промысла за пределами своей экономической зоны, квотирования и конфликтов с норвежской стороной.

Евгения КАЙДАНОВА

(к содержанию)

«Роскар» страхует яйца

RBC Daily, 23.05.06

Новость: Один из крупнейших производителей яиц мечтает стать серьезным игроком мясного рынка

Как сообщили вчера RBC daily на ленинградской птицефабрике «Роскар», которая традиционно была лидером на российском рынке куриных яиц, компания решила стать заметным игроком в другом секторе – производства **мяса** птицы и готовых полуфабрикатов. С этой целью компания строит в Ленобласти новый цех по производству **мяса** птицы. Представители других птицефабрик и эксперты понимают намерение яичного гиганта диверсифицировать бизнес, потому что рынок **мяса** птицы растет быстрее, чем стагнирующий рынок яиц. Однако «Роскар» столкнется с жесткой конкуренцией, предупреждают они, и поэтому вхождение компании в число лидеров рынка оставляют под вопросом.

Птицефабрика «Роскар» создана в 1972 г. (прежнее название – «Им. 50-летия СССР»), в 1992 г. приватизирована и преобразована в АО «Роскар» («Российская Карелия»). По данным Системы раскрытия информации акционерных обществ Петербургской центральной регистрационной компании, стоимость чистых активов ЗАО «Птицефабрика Роскар» – 1,3 млрд руб., выручка по итогам 2005 г. – 1,6 млрд руб., чистая прибыль – 208 млн руб., рентабельность продаж – 17,2%. В 2005 г. птицефабрика произвела 555,6 млн яиц (32% от выручки), 5,8 тыс. тонн **мяса** в убойном весе (20% выручки) и 9 тыс. тонн продукции **переработки** яйца (42,4% выручки). По данным Росптицесоюза, «Роскар» занимает четвертое место в России по объему производства яйца (после Боровской,

Свердловской и Синявинской птицефабрик). В 2005 г. Россия произвела 1 млн 370 тыс. тонн **мяса** птицы, еще 1 млн 328 тыс. тонн было импортировано. По данным Института аграрного маркетинга, годовой объем рынка **мяса** птицы составляет 120 млрд руб., причем ежегодно он увеличивается на 20–25%.

Ленинградская птицефабрика «Роскар» решила стать заметным игроком еще на одном рынке – производства **мяса** птицы и готовых полуфабрикатов. Об этом вчера сообщил RBC daily коммерческий директор птицефабрики Сергей Шведков. Ранее на сайте «Объединенного торгового дома» – дистрибьютора мясной продукции – появилось сообщение о том, что «Роскар» собирается увеличить выпуск **мяса** до 17, 5 тыс. тонн в год. Г-н Шведков сказал, что эта цифра «не соответствует действительности» и отказался назвать объемы производства, которые будут достигнуты, однако добавил, что ведется реконструкция убойного цеха и у компании есть планы по развитию глубокой **переработки** куриного **мяса** и производства полуфабрикатов.

По словам г-на Шведкова, бройлерным направлением его компания занималась достаточно давно и до сих пор была пусть маленьким, но участником рынка **мяса**. «Та реконструкция производства, которую мы сейчас проводим, позволит сократить затраты и сделать мясное направление более эффективным, а также увеличить объем производства **мяса**», – прокомментировал он планы компании. Он также сказал, что мясное направление для «Роскара» – третье по важности после производства яйца и его **переработки**. Г-н Шведков подтвердил, что «Роскар» развивает производство готовых куриных полуфабрикатов глубокой **переработки**, но отказался подробнее говорить об этом, «чтобы не вооружать информацией конкурентов». Лидерами на рынке **мяса** Ленинградской области он назвал «Северную» и «Русско-Высоцкую» птицефабрики.

Участники рынка и аналитики, с которыми удалось побеседовать RBC daily, знают о том, что «Роскар» наращивает производство **мяса** птицы, однако не берутся оценить объем инвестиций в проект из-за отсутствия подробной информации. Заместитель директора по маркетингу и продажам компании «Куриное царство» Андрей Дмитриев уточнил, что если птицефабрика будет развивать производство на базе старых птичников, то потребуются совсем небольшие вложения, а если строить новые мощности с нуля – то «не один десяток миллионов долларов». По его мнению, для бройлерного производства наиболее эффективным будет напольное содержание птицы (яичные фабрики обычно используют клеточное). «Если же «Роскар» захочет работать в премиумной нише, то это потребует серьезных инвестиций в производство, нужно будет установить, например, дорогостоящие линии обжарки», – предупреждает Андрей Дмитриев.

Эксперты считают, что развитие мясного направления для «Роскара» логично, но перспективы начинания пока не очевидны. «Компания известна, прежде всего, как яичное предприятие», – комментирует генеральный директор Росптицесоюза Галина Бобылева. Эксперт Института аграрного маркетинга Дарья Снитко говорит, что до сих пор рост мясного производства «Роскара» составлял около 10% в год. Это меньше, чем показатели лидеров отрасли и рынка в целом. Ей также известно, что сейчас доля продуктов глубокой **переработки** (котлет и т.п.) составляет всего 4% от всего объема производства «Роскара». Однако идею увеличения мясного производства г-жа Снитко называет «вполне реальной» для компании, если она займется реконструкцией производства и, например, построит новые птичники. Производство полуфабрикатов, по словам г-жи Снитко, перспективно хотя бы потому, что этот сегмент растет на 20% в год.

Потенциальные конкуренты настроены более скептически. «"Роскар" – известный производитель яиц, но на бройлерном направлении они до сих пор не были заметным игроком», – удивляется Андрей Дмитриев. Он понимает стремление компании развивать производство **мяса**, т.к., по его словам, «рынок яйца достиг насыщения, а в отдельные

годы наблюдалось даже перепроизводство, поэтому продажа **мяса** птицы может подстраховать компанию, если яичный бизнес будет развиваться не очень высокими темпами». Однако он отмечает, что рынок Ленинградской области уже поделен между птицефабриками «Северная», «Ломоносовская» (объединена в холдинг с «Северной») и «Русско-Высоцкая», а в сегменте недорогих готовых полуфабрикатов ведущие позиции занимают калининградские «Продукты питания», напоминает г-н Дмитриев. Дарья Снитко также отмечает, что на рынке замороженных брендованных полуфабрикатов уже есть очень сильные игроки – калининградские «Продукты питания», бразильские Sadia и «Фазенда». Федеральные лидеры есть и среди земляков «Роскара», это петербургские «Дарья» и «Талосто».

Александра Иванская,
(к содержанию)

Стратегический продукт

Новости торговли 25.05.06

Новость: На фоне стабильного развития рынка мясных консервов происходит перераспределение долей в его сегментах: верхнеценовой - растет, нижнеценовой - уменьшается. Увеличивается объем продаж паштетов и мясорастительных консервов. Производители разрабатывают более удобную потребительскую упаковку, чтобы сделать данный продукт более простым и удобным в применении.

По данным Института исследования товародвижения и конъюнктуры оптового рынка (ИТКОР), объем российского рынка мясных консервов увеличивается в среднем на 3-7% в год. Рост рынка по Московскому региону ниже российского уровня и составляет примерно 2-5%.

За 9 месяцев 2005 года выпуск мясных консервов, по данным ИТКОР, увеличился по сравнению с аналогичным периодом 2004-го на 21, 8% и составил 393, 6 млн. условных банок. "Ежегодно на российском рынке продается более 500 млн. физических банок мясных консервов, что составляет порядка 10 млрд. руб., - говорит старший маркетолог Московского представительства компании "Йошкар-Олинский мясокомбинат" Светлана Круглова.

Непростая динамика

На российском рынке в 2005 году складывалась неоднозначная ситуация с производством мясных консервов. К мясным консервированным продуктам питания относятся традиционные говядина и свинина тушеная; говядина и свинина в собственном соку, в желе, **мясо** птицы в собственном соку, каши, деликатесы (язык, ветчина и пр.), а также паштетная группа, в которую входит большое разнообразие паштетов - как традиционных, так и с различными добавками: грибов, чернослива, паприки, зелени и т.п. Объемы производства мясных консервов тесно связаны с объемами производства говядины и свинины - основного сырья для мясоконсервной отрасли. А производство говядины и свинины в России неуклонно падает. "Из-за проблем с сырьем на рынке происходит колебание, - говорит заместитель генерального директора консервного завода "Ставропольский" Александр Мелкумов. - Так, в 2004 году по сравнению с 2003 годом падение объемов российского производства говядины составило 8, 3%, свинины - 10%, падение объемов **импорта** - соответственно 5, 4 и 16%".

По данным ИТКОР, в 2004 году объем производства мясных консервов в России составил порядка 448, 5 млн. условных банок, а всего за период 1998-2004 годов объем выпуска

данного вида мясной продукции вырос на 41%. "В четвертом квартале 2005 года наметилась тенденция снижения объемов производства мясной консервации, что, впрочем, вряд ли повлекло за собой существенное снижение рынка в стоимостном выражении, так как произошел рост цен на продукцию, - говорит ведущий менеджер отдела продаж компании "Рузком" Роман Чепугин. - Этому есть ряд объективных причин, в том числе рост цен на сырье, энергоносители и общие инфляционные процессы в стране". Впрочем, как сообщили игроки, эта тенденция коснулась не всех участников этого рынка. В частности, "Рузком" увеличил объемы производства мясной консервации за 2005 год в полтора раза, продажи продукции Йошкар-Олинского мясокомбината за тот же период выросли на 25% по сравнению с 2004 годом. "По имеющимся сведениям, производители мясных и мясорастительных консервов, чья продукция представлена на российском рынке наиболее широко, зафиксировали в 2005 году 20%-ный прирост, - отмечает руководитель отдела сбыта" Торгового Дома "Мясомолпрод" Евгений Максимов. Но это в среднем. По словам коммерческого директора компании "Булгарконсерв" Ольги Романовской, компания за последние два года имеет прирост продаж (и, соответственно, производства) в среднем порядка 60% в месяц. "Чтобы обеспечить потребности в мясорастительной консервации, которую мы производим, завод работает с максимальной загрузкой, - говорит Ольга Романовская. - Начиная с апреля 2004 года рост производства консервов составил 65% в год, и такая динамика сохраняется уже два года". По словам Светланы Кругловой, такой рост связан с переключением потребителей на более качественный продукт, в том числе на мясную консервацию.

Впрочем, переориентация большей части населения на более дорогую мясную продукцию, к которой основная часть ассортимента консервов не относится, как раз и является еще одной причиной падения объемов производства мясных консервов.

Но в итоге, по словам Александра Мелкумова, в 2005 году производство мясных консервов увеличилось по отношению к 2004 году на 11, 7% и составило свыше 455 млн. условных банок. Это связано со значительным ростом **импорта** говядины и свинины в первом полугодии 2005 года по сравнению с этим же периодом 2004 года: говядины - на 42%, свинины - на 8, 5%.

В прошлом году российский рынок мясных консервов, по данным маркетологов консервного завода "Ставропольский", был представлен на 80% отечественной продукцией и на 20% продукцией импортного производства. Емкость рынка мясных консервов за этот период выросла по отношению к 2004 году на 30%.

В первом полугодии 2005 года среднестатистическое потребление мясных консервов, по экспертной оценке, составило 3, 3 условной банки. "На общем фоне снижения потребления мясной консервации вряд ли возможен рост производства в целом по отрасли, - говорит Светлана Круглова. - Не зарабатывая на мясной консервации, крупные игроки консервного рынка все чаще развивают параллельные производства, выпуская овощные, молочные и другие виды консервов. Развиваться будет сегмент деликатесов и тушенки премиального сегмента".

Корпоративный заказ

Рынок мясной консервации имеет свою специфику. Здесь еще сохранился госзаказ, и крупнейшими потребителями являются Госрезерв, МЧС, Минобороны, МВД, ГУИН и т. д., так называемый корпоративный сектор, который является основным потребителем мясной консервации. Доля населения, потребляющего мясные консервы, по оценкам экспертов, составляет не более 25-30%. По данным ИТКОР, в корпоративный сектор крупнейшие российские производители поставляют от 5 до 100% собственного объема производства мясных консервов. Мясные консервы для корпоративного сектора обязательно должны соответствовать ГОСТу. Оставшаяся часть мяскоконсервной

продукции производители распределяют между крупными и мелкими оптовыми организациями, в розничную сеть (в том числе собственные магазины, торговые дома и т.д.) отправляется меньшая часть. "Крупнейшими поставщиками мясных консервов в корпоративный сектор является ряд российских мясоперерабатывающих комбинатов, - говорит эксперт ИТКОР Мария Бжезинская. - "Продресурсы" и Серпуховский мясоперерабатывающий завод поставляют в корпоративный сектор весь объем произведенной мяскоконсервной продукции, Нарофоминский и Борисоглебский мясоперерабатывающие комбинаты - 70%, Ставропольский - 60%, Бурятмясопром - 50%, "Главпродукт" и "Гипар" - по 40% от объема выпуска мясных консервов. В натуральных показателях крупнейшими поставщиками в корпоративный сектор мяскоконсервной продукции являются "Бурятмясопром", Борисоглебский МПК, "Главпродукт", Ставропольский МКЗ, "Продресурсы" и "Серпуховский МПК". По истечении определенного срока хранения мясных консервов корпоративный сектор реализует неиспользованную часть продукции через оптовые фирмы.

Образец мясной консервации

Рынок мясных консервов подразделяется на сегменты согласно таким параметрам, как состав, цена, упаковка. По данным ИТКОР, мясные консервы делятся на пять основных групп по составу: из говядины, изготовленные по ГОСТу 5284-89, безбелковые и с добавлением белка; из свинины, изготовленные по ГОСТу 697-84, безбелковые и с добавлением белка; мясорастительные; из **мяса** птицы; паштеты с добавками и без добавок.

К мясной консервации относятся консервы, для изготовления которых не используется закладка растительных составляющих (говядина тушеная, свинина тушеная, печень, сердце), или консервы, изготовленные по ТУ (ветчина стерилизованная, язык в желе, субпродукты, **мясо** рубленое в желе). "Консервированные продукты питания по ГОСТу (первый и высший сорт) - это высококачественные продукты, в состав которых входят крупные (не менее 30 г) куски натурального волокнистого **мяса**, лавровый лист, перец, соль, - говорит ведущий менеджер департамента закупок "Мосмарт" Юлия Моисеева. - Срок годности от 3 до 6 лет. Продукция, изготовленная по техническим условиям (ТУ), как правило, производится из менее качественных компонентов (например, из субпродуктов, замороженного прессованного **мяса**, соевого суррогата). По стоимости такая тушенка в 1, 5-2 раза дешевле, данная продукция ориентирована для покупателей с низким и средним достатком. Срок годности не превышает двух лет".

Мясорастительные консервы изготавливают с дополнением сырья растительного происхождения к закладке **мяса**: первые блюда (супы, щи, борщи), каши с **мясом**, вторые блюда (фаршированные голубцы, перец, фрикадельки и прочее). Консервы с соей тоже считаются мясорастительными. Фаршевая консервация и паштеты могут относиться как к мясной, так и к мясорастительной консервации в зависимости от состава и технологии производства. Зачастую эту консервацию рассматривают как отдельный сегмент в силу некоторых особенностей, к которым можно отнести потребительские предпочтения, сезонность, ликвидность. По оценке специалистов компании "Хаме", на сегодняшний день объем сегмента консервированных паштетов (без тушенки и других мясных консервов) составляет около 20 тыс. т в год. Рост сегмента паштетов специалисты компании оценивают примерно в 5% ежегодно.

"В каждом из сегментов можно выделить 3-4 позиции, которые наиболее востребованы потребителями, - говорит Александр Мелкумов. - В последнее время можно смело говорить о говядине тушеной ГОСТ как о ярком образце мясной консервации, которая имеет свой отдельный рынок, ценообразование и спрос. Это высоколиквидная позиция, которая постоянно востребована".

Это подтверждают и данные ИТКОР, в 2005 году проводившего исследование московского рынка мясных консервов. Говядина, изготовленная в соответствии с ГОСТом, занимает примерно треть московского рынка мясных консервов. Свинина, выпущенная в соответствии с ГОСТом, - чуть более 10% рынка. Остальные виды мясных консервов имеют доли рынка от 6 до 8%. Рост сегмента мясных консервов из говядины происходит медленнее, чем сегментов паштеты и **мясо** птицы. Ежегодный рост объемов продаж в Московском регионе мясных консервов из говядины составляет 2%, из свинины - 1, 5-2%, по мясорастительным консервам - 2-3%, по группе паштеты - 13%, по рынку консервов из **мяса** птицы рост доходит до 20%. Правда, в масштабах России доля отдельных сегментов и их динамика могут быть иными, так как их формирует другой потребительский спрос.

В последние годы наиболее динамично развивался сегмент мясорастительные консервы. "Этому способствовало развитие ассортиментной политики предприятий-производителей, - говорит Мария Бжезинская. - В первую очередь за счет выпуска новых видов консервов, в состав которых входят нетрадиционные ингредиенты. Еще одной причиной роста сегмента мясорастительных консервов является увеличение количества потребителей из числа сезонных строительных рабочих в связи с ростом строительства в Московском регионе".

Игроки отмечают и другие причины популярности мясорастительных консервов. "Возрастает темп жизни, женщины стали больше работать, и готовить им некогда, - отмечает Ольга Романовская, - соответственно, растет спрос на готовые блюда - голубцы и перец, фаршированные **мясом** и рисом, тефтели, фрикадельки и прочее. Консервы - продукт, не требующий специальных условий хранения, сроки хранения большие, удобны в употреблении - открыл банку и съел, можно и не разогревать. Поэтому мы изготовили такие блюда, технология приготовления которых сложна - фаршированные голубцы или перец, но они традиционно пользуются популярностью у населения".

Не только тушенка

Структура потребления определяется в первую очередь уже сложившимися потребительскими предпочтениями. Несмотря на постепенное изменение привычек и вкусов, для определенной части населения нашей страны макароны по-флотски и картошка с **мясом** остаются любимыми блюдами. Говядина тушеная наиболее приемлема и привычна для потребителя по многим качественным показателям. В рамках всероссийского исследования стиля жизни и уровня потребления "TGI-Россия" компания "КОМКОН" приводит данные о доле потребителей различных видов мясных консервов в сравнительной динамике за первое полугодие 2004 года и за аналогичный период 2005 года. Так, в целом по России в первом полугодии 2005 года 41, 8% семей употребляли тушенку и консервированное **мясо**, 35, 4% покупали мясные и печеночные паштеты, 8, 7% домохозяйств использовали в пищу консервированную ветчину (в первом полугодии 2004 года соответственно - 37, 7, 29, 1 и 8%). Употребление в пищу консервов росло. В Москве количество семей, покупающих паштеты, выросло и составило 44, 8% (35, 3% за соответствующий период 2004 года), тушенка и консервированное **мясо** появились на столах у 40, 3% семей (в 2004 году их было 34, 7%). А вот количество семей, употребляющих консервированную ветчину, в Москве в 2005 году пусть незначительно, но все-таки уменьшилось и составило 9, 3% (9, 6% в 2004 году). Внутри групп по некоторым отдельным сегментам отмечается тенденция снижения объемов рынка. Это обусловлено в первую очередь перераспределением потребления: одни консервы потребитель заменяет другими в своем рационе питания. Например, вместо мясных консервов из говядины или свинины, выпущенных в соответствии с ТУ с добавлением

или без добавления растительного белка, наибольшим спросом начинают пользоваться мясные консервы, выпущенные в соответствии с ГОСТом.

Производители, желая привлечь внимание покупателей, расширяют ассортимент мясных консервов. К новым видам мясных консервов, выпускаемых российскими предприятиями, можно отнести ветчину, язык в желе. В регионах, где есть возможность использовать редкие виды мяса сырья, производят тушенку из оленины, **мяса** лося, кабана. Использование редкого сырья позволяет назначить высокую цену и предложить такой продукт в качестве деликатеса, позиционируя его в сегменте премиум. Особенно активны компании в разработке готовых блюд, например "Долмы", "Говядины с грибами", "Ассорти калорийного" и других. Освоение производителями мясных консервов новой ниши - расширение ассортимента готовых блюд - видимо, также повлияло на снижение сезонности потребления. Впрочем, новинкой готовые консервированные блюда можно назвать с натяжкой, так как их пытаются делать многие, но этот сегмент рынка мясной консервации до сих пор не сформирован.

По свидетельству игроков, сбыт консервов подвержен сезонности. "Самая сложная пора для сбыта консервов - декабрь-февраль, - отмечает Евгений Максимов. - Проблема решается правильным ассортиментом, дополнительными мотивационными программами для сбыта". Благодаря активности игроков сезонность спроса на мясные консервы в последнее время стала сглаживаться. Основная доля потребления приходится на весну-лето. В данный период мясные консервы используют как продукт быстрого приготовления.

По данным ИТКОР, уровень объемов реализации в летние месяцы превышает уровень объемов продаж в другие сезоны: на 23% по сравнению с уровнем продаж в зимние месяцы, на 22% - в осенние, на 15% - в весенние месяцы.

На московском рынке все большим спросом пользуются мясные консервы из **мяса** птицы и паштетов. Данная продукция, по мнению потребителей, более соответствует здоровому питанию, так как эти продукты легче усваиваются организмом. В последний год отмечался заметный рост объемов потребления мясных консервов из **мяса** птицы, примерно на 20% в год (по данным ИТКОР).

"Повышенным спросом пользуются мясные паштеты, - говорит Мария Бжезинская. - На фоне большого выбора мясной продукции потребитель стремится разнообразить свое питание, пробуя новые продукты и новые вкусы. Рост объемов потребления на рынке мясных паштетов связан в первую очередь с ростом объемов потребления паштетов с различными добавками, имеющими оригинальный и своеобразный вкус. По рынку паштетов темпы роста доходят до 15% в год, по рынку паштетов с добавками объемы увеличиваются на 20-25% в год.

ЭКСПЕРТ

Юлия Моисеева, ведущий менеджер департамента закупок "Мосмарт"

По результатам продаж за 2005 год в гипермаркетах "Мосмарт" мясные консервы занимают долю 12% в торговом отделе по всем группам консервированных продуктов питания: зерно-бобовые консервы - 25%, овощные консервы - 24%, консервы из морепродуктов - 23%, маслины и оливки - 11%, грибная консервация - 5%. Лидером в группе мясные консервы в нашей сети является продукция компаний "Микоян", "Гипар", "Стожары", "Черкизовский".

В ассортиментной матрице представлены все ценовые категории мясной консервации. Основную долю ассортимента - 52% - занимает продукция среднего ценового сегмента, 31% - нижеценового и 17% -премиум-сегмента.

В 2005 году объем продаж группы мясная консервация увеличился по сравнению с 2004 годом в 3, 2 раза, товарооборот - в 4, 3 раза. Это связано с открытием новых гипермаркетов "Мосмарт" на Дмитровском шоссе и 71-м км МКАД, а также с расширением ассортимента в 1, 5 раза. Увеличение покупательной способности приходится на период дачного и туристического летнего сезона (основные пики продаж - июнь и июль), весной и осенью продукция продается без особых всплесков. Кроме того, мясные консервы покупают пенсионеры и семьи, которые не всегда могут себе позволить покупать натуральное **мясо**.

Дамир Сабиров, начальник отдела маркетинга сети универсамов "АБК"

Все мясные консервы, продающиеся сейчас в наших магазинах, можно подразделить на две основные группы: консервы, изготовленные по ГОСТу, и консервы, изготовленные по ТУ. В универсамах сети "АБК" представлены два бренда - "Главпродукт" и продукция Йошкар-Олинского мясокомбината. На российском рынке известны и другие марки, такие как "Гипар", "Рузком", "Хаме Фудз", "Пореченский консервный завод".

Покупатель выбирает тот продукт, у которого высокое качество сочетается с достойной, хорошо оформленной упаковкой. В настоящее время все большую популярность приобретает технология нанесения литографии, которая отличается от самоклеящихся этикеток более привлекательным внешним видом, максимальной степенью защиты от подделок и долговечностью. Покупатели все чаще отдают предпочтение продукции, произведенной согласно требованиям ГОСТ, так как хотят употреблять в пищу более качественный продукт.

По мясной консервации сети предпочитают работать напрямую с производителем, так как это позволяет исключить посредников, соответственно получить выигрыш в цене на продукт, производитель заинтересован в продвижении своего товара непосредственно в местах продаж, что привлекает покупателя.

Евгений Максимов, руководитель отдела сбыта "Торгового Дома "Мясомолпрод"

Мы не работаем с торговыми сетями напрямую, поскольку сети выдвигают требования по определению свойственные деятельности оптового звена, вынуждая производителя идти на дополнительные издержки, что, безусловно, должно сказываться на отпускных ценах. В свою очередь сети, испытывая потребность иметь низкие входные цены, стремятся работать напрямую с производителем, не желая работать через посредника оптовика. Получается замкнутый круг. В этой ситуации наша компания склонна поддерживать оптовика как связующее звено и предоставлять ему возможность зарабатывать дополнительные средства (дополнительный ретро-бонус по итогам работы при условии выполнения плановых обязательств) на частичную оплату издержек, связанных с требованиями сетей, которые являются мощным каналом сбыта и зачастую составляют большую часть его продаж.

Роман Чепутин, ведущий менеджер отдела продаж компании "Рузком"

Очевидно, что при росте цен на продукцию конечному потребителю понадобится некоторое время для психологической адаптации к новым условиям. Впрочем, если рост цен не будет скачкообразным и будет укладываться в рамки инфляционных ожиданий, то существенного снижения объемов продаж не будет. На рынке сохранятся традиционные виды мясной консервации: тушенка, паштеты, мясорастительные консервы, колбасные закуски и фарши. Сформировавшееся в последнее время стремление покупателей к приобретению натуральных, полезных для здоровья продуктов и возросшее благосостояние граждан страны в целом дадут толчок к развитию сегмента консервированных мясных деликатесов.

В конце 2005 года нами была запущена деликатесная линейка из 12 наименований. Все продукты прошли апробацию и дегустацию и получили высокую оценку покупателей. Всего выпускается около 100 наименований мясных консервов во всех без исключения сегментах рынка мясной консервации.

По мере необходимости компания использует все традиционные виды прямой рекламы. Не менее важным нам представляется и использование инструментов косвенной рекламы, создающей позитивный имидж компании. В условиях растущей цивилизованности отечественного рынка доброе имя начинает иметь все большее значение для его участников.

Ирина Бабенко, начальник отдела маркетинга компании "Хаме"

Российские потребители с каждым годом все больше интересуются, насколько полезен для здоровья покупаемый продукт. Сейчас есть технологии, позволяющие производить паштеты, которые относятся к категории здорового питания. Это деликатесные охлажденные паштеты. В отличие от обычных консервированных паштетов при производстве деликатесных паштетов сырье не проходит процесс длительной стерилизации, а обрабатывается только с помощью пастеризации. Поэтому технология производства этих паштетов позволяет сохранить все вкусовые нюансы, натуральный свежий цвет продукта и его деликатную консистенцию. В 2005 году компания "Хаме" начала производство в России таких паштетов. Их упаковывают в пластиковое корытце, сверху запечатывают фольгой и накрывают пластиковой крышкой.

Другой вид деликатесных, но стерилизованных паштетов производится в упаковке оригинального дизайна из алюминия, по форме напоминающей утюжок. Для того чтобы вскрыть такую упаковку, покупателю не потребуется консервный нож, баночка легко открывается, если потянуть за выступающий язычок.

Светлана Круглова, старшин маркетолог московского представительства Йошкар-Олинского мясокомбината

Основная тенденция - рост потребления более дорогой и качественной продукции. Покупатели предъявляют более высокие требования не только к качеству продукции, но и к ее внешнему виду - упаковке. Они также начинают обращать внимание на натуральность используемого сырья, наличие растительных и соевых добавок. Наиболее распространенной упаковкой консервов являются жестяная банка и ламистер. Мы предлагаем свою продукцию в современной таре -алюминиевой, цельнотянутой банке. С учетом пожеланий потребителей изготовили более удобную банку с ключом. Покупатель ориентирован на более качественную продукцию. По мере узнаваемости продукта изменяется стратегия продвижения, а, соответственно, затраты на рекламу перераспределяются. В данном сегменте реклама необходима как поддерживающий фактор. Наблюдается перераспределение рынков сбыта в сторону сетевых клиентов, а поскольку на этом рынке конкуренция высокая, в конкурентной борьбе побеждает тот, кто не подводит потребителя, предлагая стабильно высокое качество.

Мария Бжезинская, эксперт ИТКОР

Объем производства мясных консервов в Московском регионе составил за 9 месяцев 2005 года 50, 4 млн. условных банок, или 12, 8% от выпуска российского объема мясных консервов, в 2004 году - 55 млн. условных банок, или 12, 3%. Самую большую долю рынка занимает говядина, выпущенная в соответствии с ГОСТом, -примерно треть московского рынка мясных консервов. Консервы из свинины, выпущенные в соответствии с ГОСТом, занимают чуть более 10% рынка. Остальные сегменты занимают от 6 до 8%

рынка. Самая низкая доля - 4% - у свинины с добавлением растительного белка. Эти консервы имеют низкое качество и не соответствуют представлениям потребителей о здоровой пище.

Рост сегмента консервов из говядины происходит медленнее, чем паштетов и консервов из **мяса** птицы. Ежегодный рост объемов реализации в Московском регионе консервов из говядины составляет 2%, из свинины - 1, 5-2%, по мясорастительным консервам - 2-3%, по группе паштеты - 13%, по консервам из **мяса** птицы - до 20%. В последние годы сегмент мясорастительные консервы развивался более динамично. Этому, в частности, способствовало плановое развитие ассортиментной политики предприятий-производителей - выпуск новых видов консервов, в состав которых входят нетрадиционные ингредиенты.

Александр Мелкумов, заместитель генерального директора консервного завода "Ставропольский"

Мясные консервы отличаются высокой пищевой ценностью, длительным сроком хранения, удобством транспортировки. Для увеличения емкости рынка нашей первоочередной задачей является удержание качества продукции, ее соответствие ГОСТам, улучшение информативности потребителя и убеждение его в целесообразности приобретения продукции. При ответственном отношении к производству мясных и мясорастительных консервов, к качеству выпускаемой продукции можно не только удержать емкость рынка на определенном уровне, но и увеличить ее, привлекая новых потребителей гарантией высокого качества продукта.

На рынке отмечается сезонность: наибольший спрос на тушенку приходится на дачную и "походную" пору, когда мясные консервы начинают покупать про запас. Одновременно с увеличением покупательской активности производители поднимают отпускные цены. Помимо дачников и туристов мясными консервами пользуются многодетные и малоимущие семьи и пенсионеры, не всегда имеющие возможность покупать натуральное **мясо**.

ТОВАР ЛИЦОМ

Мясные пюре "ФрутоНяня" для детей от 6 месяцев. Производитель: ООО "Старорусский мясной двор" для ОАО "Лебедянский".

Вкусы: говядина, телятина, свинина, индейка, курица, кролик, ягненок.

Упаковка: алюминиевая баночка 95 г. В упаковке 12 баночек.

Срок хранения: 2 года.

Рекомендуемая цена: 31-35 руб.

Печеночные паштеты "Рузком" - натуральные, готовые к употреблению продукты, обладающие широкой гаммой вкусовых оттенков, способные удовлетворить самый взыскательный вкус.

Консервный завод "Ставропольский" представляет мясную, рыбную и деликатесную консервацию. Ассортимент включает более 100 наименований консервов, в том числе единственные в России деликатесы в квадратной жестебанке! Продукция высокого качества, на любой вкус. Вес: 250, 338, 470 г. В упаковке: 60, 45, 35 шт. Срок хранения: 1-3 года.

ЗАО "Йошкар-Олинский мясокомбинат" с 1992 года постоянный поставщик Госрезерва - представляет мясную консервацию "Настоящий высший сорт".

Преимущество: вся продукция изготовлена из натурального качественного сырья без соевых добавок.

Говядина тушеная в/с 325 г - 53, 90 руб.

Свинина тушеная 325 г - 57, 60 руб.

Паштет печеночный с маслом 100 г - 20, 60 руб.

Компания "ХАМЕ" представляет упаковку мультипак 3-х популярных паштетов из гусиной печени: с миндалем, с чесноком, с укропом.

Вес: 3 x 75 г.

Срок хранения: 24 мес.

В упаковке 12 коробок по 3 шт.

Компания "ХАМЕ" представляет новые деликатесные паштеты: из утки с черносливом, из курицы со сладким перцем, закусочный с томатом и чесноком, с шампиньонами.

Производятся в современной алюминиевой упаковке - для открытия не требуется консервный нож - достаточно просто потянуть за край.

Вес паштета 120 г., 24 шт. в упаковке.

Срок хранения: 24 мес.

Мясокомбинат "Тихорецкий" - ведущий российский производитель детского питания.

Основным сырьем является **мясо** только молодых животных (говядина, свинина, птица).

В производстве не используются трансгенные компоненты. Благодаря нежной консистенции пюреобразное питание легко усваивается детским организмом, начиная с семимесячного возраста.

(к содержанию)

Компания "Пит-Продукт" запустила рекламную кампанию

Advis.ru, 25.05.06

Новость: "Пит-Продукт" запустил летнюю рекламную кампанию, направленную на усиление связи общечеловеческих ценностей с собственным брендом. Как сообщили в компании, идеей рекламного послания является визуализация четырех ситуаций из жизни, в каждой из которых предложенный продукт является "уместным решением".

"Так, встречая гостей, предлагают самое лучшее, например, сырокопченую колбасу "Брауншвейгская"; собирая теплую компанию друзей, уместно угостить их сырокопчеными колбасками "Лицейские". Предлагая колбасу "Докторскую" и сосиски "Сливочные" как элемент проявления заботы о близких и горячо любимых людях рекламная концепция акцентирует внимание на отменном качестве продуктов", — говорят в компании.

Цветовое решение выдержано в фирменном стиле и основано на классическом представлении о качественных продуктах: зеленый цвет традиционно символизирует свежесть, натуральность; красный — силу и динамичное развитие; а белый



считается цветом чистоты и радости.

Таким образом, по мнению специалистов компании, с точки зрения брендинга несколько поменялся тон диалога "Пит-Продукта" с потребителем, "привнося в коммуникации более теплые и душевные интонации".

В рекламной кампании, которая продлится до конца июня, задействована наружная реклама, включая крупные форматы (щиты 5x12 и 5x24 м), а также рекламные носители в метрополитене.

<http://advis.ru/cgi-bin/fulllenta.pl?from=20060522&to=20060526&class={C84E78A3-8CFC-D611-A133-00C026A27F04}&c=1148305544>

(к содержанию)

Капитальные вложения "Группы Черкизово" в 2006-2007гг. составят около 267 млн долл

Advis.ru, 24.05.06

Новость: Об этом говорится в информационном меморандуме группы, приуроченном к дебютному выпуску облигаций на 2 млрд руб.

Согласно материалам, программа капвложений "Черкизово" в основном сосредоточена на сегменте свинины, в который группа собирается вложить 132 млн долл. в 2006г. и 107 млн долл. в 2007г. В основном эти средства будут направлены на завершение строительства и запуск предприятия "Липецкмясопром", на строительство свиноводческих хозяйств и предприятий для производства свежих нарезанных продуктов из свинины. Кроме того, в 2006г. группа планирует вложить в сектор мясопереработки около 8 млн долл. и инвестировать 20 млн долл. в сектор птицы. Как отмечается в материалах меморандума, в секторе мясопереработки "Черкизово" планирует сосредоточиться на постепенном улучшении и модернизации действующих предприятий, а в секторе птицы - уделить основное внимание завершению модернизации предприятий в Московской и Пензенской областях, расширив сеть сбыта и модернизировав предприятия по производству кормов.

Проект комплекса "Липецкмясопром", строительство которого началось в июне 2005г., включает в себя возведение пяти новых интегрированных свиноводческих хозяйств в Липецкой области. Предполагается, что капитальные затраты группы в развитие этого проекта составят свыше 125 млн долл. к 2007г. Финансирование осуществляется за счет кредитной линии Газпромбанка в размере 50,5 млн долл., полученной группой в сентябре 2005г. Как отмечается в сообщении, "Черкизово" планирует получить еще одну кредитную линию Газпромбанка на сумму 97,3 млн долл. для завершения липецкого проекта и для развития других проектов по производству свинины. В частности группа рассматривает возможность строительства дополнительных свиноводческих хозяйств в Пензенской или Тамбовской областях по той же модели, что "Липецкмясопром". В настоящее время данные проекты обсуждаются с областными администрациями, отмечается в информационном меморандуме. Федеральная служба по финансовым рынкам (ФСФР) зарегистрировала выпуск и проспект документарных неконвертируемых процентных облигаций на предъявителя серии 01 ОАО "Группа "Черкизово" 11 мая 2006г. Эмитентом размещается 2 млн облигаций (номиналом 1 тыс. руб.) на сумму 2 млрд руб. Выпуску присвоен государственный регистрационный номер 4-01-10797-А. ОАО "Группа "Черкизово" объединило в качестве головной компании в единый холдинг две группы предприятий - АПК "Черкизовский" и АПК "Михайловский". В состав группы

входят восемь мясоперерабатывающих предприятий, пять птицефабрик, четыре свинокомплекс, птицеперерабатывающий завод, комбикормовый завод, девять торговых домов. География деятельности охватывает всю европейскую часть территории РФ. Оборот группы в 2005г. вырос на 18% и составил 546 млн долл. Основные акционеры группы - ее основатель Игорь Бабаев и члены его семьи, которым принадлежит 98,51% уставного капитала. Ранее в качестве управляющей компании АПК "Черкизовский" выступало ЗАО "Эко-Торг", реорганизованное в 2004г. в ООО "Агропромышленный комплекс "Черкизовский". Чистая прибыль группы "Черкизово" по US GAAP в 2006г., как ожидается, вырастет на 29,4% - до 22 млн долл. против 17 млн долл. в 2005г. Рост выручки группы в 2006г. ожидается на уровне 26,5% - до 691 млн долл.

Для справки: Название компании: Черкизовский мясоперерабатывающий завод, ОАО
Регион: Москва Адрес: 107143, РФ, г.Москва, ул.Пермская, 5 Вид деятельности: Мясоперерабатывающая промышленность Телефоны: (495) 788-32-32 многоканальный; (495) 788-32-33 E-Mail: info@cherkizovsky.ru; secretary@cherkizovsky.ru Web: <http://www.cherkizovsky.ru> Руководитель: Бабаев Игорь Алексеевич, президент <http://advis.ru/cgi-bin/fulllenta.pl?from=20060522&to=20060526&class={C84E78A3-8CFC-D611-A133-00C026A27F04}&c=1148305544>
(к содержанию)

Таганский Навруз": полезно и вкусно

Московская правда 25.05.2006

Новость: В столичных магазинах появились качественные деликатесы из конины.

В последние годы национальные блюда разных народов пользуются особым спросом у москвичей, однако японские суши и сашими, а также входящая в моду северная кухня (в основном это - сырые продукты животного происхождения) непривычны для европейских желудков, и потому, как утверждают диетологи, для их переработки требуется огромное напряжение всей ферментной системы.

А вот продукция из конины (традиционная пища многих национальностей), напротив, очень полезна для здоровья. Конечно, большинству столичных покупателей пока привычнее говядина, свинина и мясо птицы. Но последние сообщения в средствах массовой информации о птичьем гриппе переключили-таки внимание москвичей на конину.

Давно известно: конина по своим диетическим и энергетическим качествам превосходит другие виды мяса. Потому и спрос на нее в последнее время заметно вырос, вот только качественных продуктов из конского мяса на прилавках столичных магазинов почти не было. К счастью, в марте нынешнего года Таганский мясоперерабатывающий завод расширил ассортимент диетической торговой марки "Таганский Навруз" продукцией из конины. "Таганский Навруз" - это мясные продукты, не содержащие свинины и ее компонентов.

Существует категория людей, которые ограничены в потреблении свинины по состоянию здоровья. Например, людям, страдающим диабетом, советуют исключить свинину из рациона, а больным холециститом и панкреатитом она вообще строго запрещена. Продукция под маркой "Таганский Навруз" не имеет ограничений по употреблению, она может быть рекомендована мусульманам, ведь им, к примеру, запрещено употреблять в пищу свинину в силу религиозных убеждений. С мясом вроде бы все понятно, купил на рынке говядину и баранину, и все в порядке. А как быть с колбасами и деликатесами,

которые очень часто содержат свинину, да и ряд добавок, также запрещенных к употреблению по состоянию здоровья или вероисповеданию.

Колбасные изделия под маркой "Таганский Навруз" - это вкусные высококачественные продукты для всех!

Деликатесы, которые предлагает Таганский мясоперерабатывающий завод, сделаны по старинным рецептам, но при этом - по самым современным технологиям! А главное, в сырье нет генетически модифицированных компонентов (в том числе поступавших для откорма лошадей, выращенных на экологически чистых территориях страны). Вкус и качество колбас Таганского мясоперерабатывающего завода достигается благодаря высокому качеству мяса и отлаженному производству.

А теперь рассмотрим предложенные новинки из конины более конкретно. Деликатес "Агидель". Этот продукт обладает неповторимым вкусом, тонким ароматом, нежнейшей консистенцией. Конина "Навруз" - копчено-вареный диетический продукт из конины. Его отменные запах и вкус доставят знатоку невероятное, незабываемое наслаждение и неповторимую остроту ощущений.

"Далан конский" - настоящее произведение технологов, сочетающее в себе старые добрые народные рецепты приготовления с новейшими технологиями производства. Сырокопченая колбаса "Жая" - уникальна в своем приготовлении. Сырокопченая колбаса "Конская по-казански" отличается не только особым рецептом, но и тщательным, согласно традиции, подбором сырья. Конина "Унеке" - вареная в натуральной оболочке. У нее красивейший рисунок на разрезе, характерный только для вареной конины. Уникальность "Унеке" довершает удивительный аромат специй. Сырокопченая колбаса "Чужук" обладает пикантным вкусом, который доставит удовольствие гурманам.

Вся продукция имеет гигиенический сертификат и санитарно-эпидемиологическое заключение Минздрава РФ. Теперь и заботящиеся о своем здоровье люди, и те, которым запрещено в силу религиозных соображений употреблять в пищу свинину, могут смело есть продукцию под маркой "Таганский Навруз"!

Елена СЕРОВА

(к содержанию)

Мясо-молочное партнерство

Новости торговли 25.05.2006

Новость: Компания "Юнимилк" заявила о расширении одного из приоритетных направлений своей деятельности - производства продуктов детского питания и заключила договор о партнерстве в области дистрибуции с производителем мясного питания для детей раннего возраста мясокомбинатом "Тихорецкий".

"Юнимилк" планирует расширить географию поставок продукции мясокомбината "Тихорецкий" в различные регионы России путем оптимизации логистики и создания нескольких распределительных центров на базе существующих площадок в Тихорецке, Москве, Санкт-Петербурге, Новосибирске и Шадринске (Свердловская область). Для увеличения объема продаж детского питания мясокомбината "Тихорецкий" и продвижения продукции на новые рынки "Юнимилк" планирует провести национальную маркетинговую программу. Объем маркетинговых инвестиций, по словам директора по проекту "детское питание" компании "Юнимилк" Александра Ходкевича, пока не определен, так как проект находится в стадии формирования. Предполагается, что рост сбыта продукции мясокомбината за счет проводимой "Юнимилк" политики присутствия в различных регионах составит около 30%.

Обзор прессы за 20-26.05.06

В рамках проекта оптимизирован ассортимент мясокомбината, в результате которого в продуктовой линейке из 42 наименований осталось 26 позиций, пользующихся наибольшим спросом у потребителей. "Юнимилк" планирует расширение ассортимента продукции, выпускаемой "Тихорецкий", за счет собственных национальных брендов.

По словам Александра Ходкевича, будет усовершенствована упаковка продукции мясокомбината, замена крупной упаковки на более мелкую и удобную, что должно облегчить работу с розницей.

В рамках проекта "Юнимилк" планирует провести техническое перевооружение мясокомбината. Размер предполагаемых инвестиций в перевооружение не разглашается, но, по словам Александра Ходкевича, они будут значительными для отрасли.

Компания "Юнимилк" объединяет 10 молочных предприятий России и Украины, имеет договор о стратегическом партнерстве с 10 крупными российскими предприятиями на территории России. Общий объем выпускаемой молочной продукции - 735 тыс. т в год. Среди крупнейших предприятий холдинга - "Петмол" (Санкт-Петербург), "Милко" (Красноярск), "Самаралакто" (Самара), "ЛипецкМолоко" (Липецк), "Галактон" (Киев). В ассортиментный портфель "Юнимилк" входят такие бренды как "Петмол", "Био-Баланс", "Милко", "Село Луговое", "Летний День", "Волга-Волга", "Актуаль", "Простоквашино", "Тема", "Лиассон". На российском рынке "Юнимилк" занимает 7, 3% в натуральном выражении и около 6% в стоимостном (по данным ACNielsen за июнь-июль 2005 года).

Мясокомбинат "Тихорецкий" - мясоперерабатывающее предприятие Юга России, производитель мясного питания для детей с высоким уровнем содержания биологически полноценного животного белка.

[\(к содержанию\)](#)

Новости оптовой и розничной торговли

МЭРТ: инфляцию удалось притормозить

Almedia.ru, 24.05.06

Новость: В апреле 2006 г. продолжилось замедление темпов инфляции на потребительском рынке – прирост цен составил 0.4% против 0.8% в марте. Об этом сообщается в очередном мониторинге экономической ситуации, опубликованном на официальном сайте МЭРТ.

За январь-апрель 2006 г. инфляция составила 5.4%, что ниже, чем за январь–апрель 2005 г. (6.5%). В апреле 2006 г. темпы роста потребительских цен замедлились по всем группам товаров в основном вследствие увеличения товарной насыщенности рынков и конкуренции со стороны импортных товаров за счет продолжающегося укрепления курса рубля. В начале мая темпы роста цен также сохранялись невысокими. По предварительным данным, за период 1-15 мая 2006 г. прирост цен составил 0.2% (в целом за май 2005 г. – 0.8 процента).

В апреле значительно замедлились темпы прироста цен на продовольственные товары - до 0.3%, по сравнению с 1.2-3% ежемесячным приростом цен в январе-марте, за счет увеличения объемов импорта, снижения цен на товары, на которые наблюдался стремительный рост цен в I квартале текущего года (плодоовощная продукция, сахар, соль) и замедления темпов роста цен на остальные товары. После подорожания плодоовощной продукции в I квартале на 29.3%, в апреле цены в среднем снизились на 0.3% по мере нормализации поставок овощей и фруктов в торговую сеть. За период с начала года прирост цен на плодоовощную продукцию составил 28.9% (за январь-апрель 2005 г. – 30.8 процента). Вместе с тем в начале мая рост цен возобновился (за 15 дней прирост цен составил 2%). После подорожания сахара в январе-марте 2006 г. на 48.8%, с апреля цены начали снижаться вследствие прекращения роста цен на сахар-сырец на мировых рынках и наличия большого запаса сахара у оптовиков (за апрель-15 мая снижение цен составило 9.4%).

Продолжилось снижение цен на соль, и с марта цены упали на 24%. Вместе с тем снижение цен в марте-мае не компенсировало ее подорожание - по отношению к началу года соль стала дороже на 33 процента.

Цены на мясо птицы в текущем году ежемесячно снижаются - за январь–15 мая 2006 г. мясо птицы подешевело на 9.7%, а с ноября 2005 г. – на 12.6%, вследствие высокой насыщенности рынка отечественным и более дешевым импортным мясом птицы. В целом прирост цен на продовольственные товары за январь–апрель 2006 г. составил 6.5% (за январь-апрель 2005 года - 6.7 процента).

Прирост тарифов на платные услуги населению в апреле составил 0.6% (в марте – 0.7%), с начала года - 8.6% против 13.5% годом ранее.

Индекс прироста тарифов на жилищно-коммунальные услуги в среднем по России в апреле 2006 г. составил 99.9%. С начала года прирост тарифов ЖКХ составил 15.5% против 27.7% годом ранее. Вклад повышения тарифов ЖКХ в инфляцию с начала года составил 1.4 п.п. (за январь-апрель 2005 г. – 2.15 процентных пункта).

За прошедший период года ежемесячно повышалась оплата проезда на городском пассажирском транспорте, особенно в регулируемом секторе. В итоге за январь-апрель прирост данных тарифов составил 12.5% (за январь-апрель 2005 г. – на 10.4%). В целом на непродовольственные товары за прошедший период 2006 года сохранились относительно низкие темпы роста цен – прирост цен за январь-апрель составил 1.6%, так же, как и годом ранее.

На автомобильный бензин за прошедший период 2006 года прирост потребительских цен невысокий - 1.9% (за январь-апрель 2005 г. – прирост на 1.4%), в апреле цены не менялись.

В апреле 2006 г. темпы прироста цен производителей промышленных товаров замедлились и составили 0.6%, что в основном связано с замедлением темпов роста цен на продукцию добычи полезных ископаемых (до 0.6%), а также сохраняющимися невысокими темпами роста цен на продукцию обрабатывающих производств (прирост на 0.7%), при этом на продукцию, ориентированную на внутренний рынок, воздействие конкуренции со стороны импортной продукции усиливается. В целом за январь-апрель 2006 г. прирост цен производителей промышленных товаров составил 6.6% (за январь-апрель 2005 г. – 6.9%).

<http://allmedia.ru/headlineitem.asp?id=274626>

(к содержанию)

Как "Пятерочка" пришла на Алтай

Новости торговли (Москва).- 25.05.2006

Новость: "Пятерочка" обрела, пожалуй, самого необычного партнера-франчайзи. Развитием этой сети в Алтайском крае и Республике Горный Алтай займется один из крупнейших производителей макаронных изделий Сибири холдинг "Алтан". Этот альянс может разрушить доминирование местного лидера сети "Мария Ра". А некоторые участники рынка Алтая склонны видеть в этом даже своего рода "бунт производителя" - слишком уж активно "Мария Ра" пользовалась своим положением лидера, добиваясь от местных поставщиков выгодных ей условий поставок.

Алтай станет третьим регионом в Сибири, где появятся магазины "Пятерочки". Сначала компания пришла в Омск - здесь ее партнером стали предприниматели, занимавшиеся до этого изготовлением пластиковых окон. Однако проект забуксовал. Куда лучше пошли дела в Новосибирске, где технологии питерской компании заинтересовали предприятие, уже имевшее опыт в розничной торговле: группа компаний "Сенсация" на момент подписания договора с "Пятерочкой" располагала собственной сетью магазинов "Столичный" (напитки и алкоголь) и дистрибуторской компанией. Первый магазин "Пятерочка" открылся в мае прошлого года, спустя год их число превысило 30, а до конца этого года должно достичь как минимум 50. По мнению директора по корпоративному управлению компании "Сенсация" Александра Агеева, это стало возможным прежде всего благодаря отработанным технологиям "Пятерочки".

Видимо, удачный опыт "Сенсации" убедил в превосходстве технологий и генерального директора и совладельца холдинга "Алтан" Валерия Покорняка. Учрежденная "Алтаном" компания "Регион" приобрела за \$1 млн. право на развитие сети в Алтайском крае и Республике Горный Алтай (население свыше 3 млн. человек, самый крупный город Барнаул - около 600 тыс. жителей). Согласно заключенному соглашению, до конца 2007 года "Регион" должен открыть не меньше 30 магазинов (как минимум 10 из них уже в этом году).

Валерий Покорняк оценивает перспективы нового бизнеса весьма оптимистично, заявляя, что на "вверенной ему территории могут работать до 100 универсамов "Пятерочка". Для того чтобы построить столь масштабную сеть, Валерий Покорняк собирается привлечь порядка \$100 млн, которые он намерен освоить до 2010 года. Предполагается как арендовать помещения, так и строить магазины с нуля.

Главным конкурентом алтайской "Пятерочки" станет, безусловно, самая крупная местная сеть "Мария Ра" (50 магазинов) Александра Ракшина. Еще три года назад его компания была практически единственным крупным оператором на местном рынке, что давало ей возможность жестко диктовать свои условия поставщикам. Так, по словам представителей алтайских компаний-производителей, довольно часты случаи, когда "Мария Ра" не только требует от них минимальных цен, но и заставляет отказываться от сотрудничества с другими **сетевыми** операторами. Например, когда в 2003 году в Барнауле появился гипермаркет новосибирской сети "Холидей Классик", "Мария Ра" сумела организовать настоящий бойкот этому оператору. Большинство скоропортящихся продуктов (молоко, хлеб и т.д.) новосибирцам приходилось завозить в свой магазин "из дома".

Разумеется, подобная жесткость возможна только при абсолютном доминировании сети "Мария Ра" на рынке. Сегодня у "Холидея" в Барнауле помимо гипермаркета работают два крупных супермаркета. Свой торговый центр обещает в этом году начать строить и другая новосибирская компания - "Сибирский гигант". Однако появление на Алтае "Пятерочки" может стать для "Марии Ра" достаточно серьезным ударом, поскольку позиционирование и формат питерской сети в точности соответствуют магазинам "Мария Ра".

Два года назад Александр Ракшин всерьез рассматривал возможность приобретения франшизы "Пятерочки", причем предметом основного интереса тогда были именно технологии этого оператора. Впоследствии, правда, Ракшин сумел получить доступ к этим технологиям менее затратным способом - просто наняв в качестве консультанта бывшего топ-менеджера "Пятерочки", что, в частности, привело к появлению программы СТМ и ужесточению условий работы с поставщиками. Однако место франчайзи "Пятерочки" осталось вакантным, и его решил занять "Алтан".

[\(к содержанию\)](#)

"Перекресток" утвердил новую структуру филиальной сети.

РосБизнесКонсалтинг, 25.05.06

Новость: ЗАО "Перекресток" внесло изменения в устав общества в связи с утверждением новой структуры филиальной сети. Об этом сообщается в официальных документах компании. Согласно новому уставу, филиалы создаются в Тюмени (филиал "Тюменский"), Санкт-Петербурге (филиал "Санкт-Петербург"), Ростове-на-Дону (филиал "Южный"), Ярославле (филиал "Ярославский"), Казани (филиал "Казанский"), Нижнем Новгороде (филиал "Нижегородский"), Самаре (филиал "Самарский") и Воронеже (филиал "Центрально-Черноземный"). Напомним, ранее в структуру общества входило 9 филиалов - помимо Центрального (г. Москва), Северо-Западный филиал, Самарский филиал, Центрально-Черноземный филиал, Южный филиал, Нижегородский филиал, филиал Ярославль, Казанский филиал и Украинский филиал. В розничную сеть супермаркетов "Перекресток" входят свыше 130 магазинов в 38 городах России и Украины. В 2005г. было открыто 34 магазина, торговые площади увеличились более чем на 53 тыс. кв. м. Новые супермаркеты сети "Перекресток" появились в Москве, городах Подмосковья, Санкт-Петербурге, Казани, Киеве, Чебоксарах, Тольятти, Ростове-на-Дону, Краснодаре,

Нижнем Новгороде, Выксе и на Украине. Выручка группы компаний "Перекресток" в 2005г. по международным стандартам финансовой отчетности (МСФО) выросла по сравнению с 2004г. на 53,7% - до 1 млрд 014,785 млн долл. Чистая прибыль "Перекрестка" в 2005г. увеличилась на 70,8% и составила 29 млн долл.

(к содержанию)

"Пятерочка" зафиксировала цены

Коммерсантъ 26.05.2006

Новость: Новые контракты с поставщиками будут заключаться летом

Компания "Пятерочка" начала первые после слияния с "Перекрестком" переговоры с поставщиками. Как стало известно "Ъ", на днях объединенная компания приступила к рассылке уведомлений о замораживании цен на летний период, в течение которого предлагает заключить новые контракты. Поставщики уверены, что речь идет об ужесточении условий работы, в частности, о снижении закупочных цен.

"Процесс объединения двух компаний в первую очередь начинается с консолидации коммерческих условий для определения единых условий сотрудничества", - говорится в письме, которое уже поступило в рассылку дистрибуторам и производителям. В связи с этим компания сообщает, что с 1 июня до 30 сентября "Пятерочка" не сможет "принимать повышение цен", и предлагает за этот период "пере заключить контракты на единых коммерческих условиях". При этом поставщикам напоминают, что по итогам 2006 года суммарный товароборот объединенной компании превысит \$3, 5 млрд.

В обеих компаниях "Ъ" отказались сообщить, какие условия предлагаются поставщикам, ссылаясь на то, что они будут устанавливаться индивидуально. "Поставщики, которые работают с компанией "Пятерочка", имеют глобальные преимущества перед остальными. Они постоянно развиваются, например, ежегодно их оборот благодаря нашей работе увеличивается на 30-50%. И после объединения этот процесс только ускорится", - заявил "Ъ" основатель компании "Пятерочка", совладелец объединенной компании Pyaterochka Holding N.V Андрей Рогачев. "Период, предусмотренный в письме, в течение которого поставщики не смогут повышать цены, необходим только для того, чтобы синхронизировать систему закупок в двух сетях", - отметил директор по коммуникациям "Перекрестка" Александр Бархатов.

Поставщики уверены, что речь идет прежде всего о снижении цен на поставку продукции в обе сети. По оценкам ИК "Финам", сегодня объединенная компания в состоянии потребовать от поставщиков существенного, до 10%, снижения закупочных цен. При этом участники **рынка** отмечают, что это коснется в первую очередь контрактов по поставкам в сеть "Перекресток". "Пятерочка" однажды уже прибегала к замораживанию цен в одностороннем порядке: в 2005 году поставщики компании в Петербурге накануне Нового года получили уведомление о запрете повышать закупочные цены на три месяца. "В Петербурге у нас с "Перекрестком" всегда были более лояльные отношения. Теперь они, конечно, пересмотрят наши договоры поставок в пользу "Пятерочки", которая имеет более жесткие условия по закупочным ценам, отсрочкам платежей и другие", - говорит генеральный директор ОАО "Хлебный дом" Валерий Федоренко.

В то же время крупные поставщики, работающие с "Пятерочкой" и "Перекрестком", уверены, что сейчас сети заинтересованы в них не меньше, чем они в них. "Сети стали разумнее и прагматичнее и уже не могут "нагибать" поставщиков так сильно, как это было еще несколько лет назад, поскольку сами не заинтересованы в пустых полках и потере ассортиментных позиций", - отмечает глава холдинга "Помидорпром" Максим Протасов. По мнению оптовиков, если одна структура обеспечивает поставки до 50 ассортиментных

позиций в разных категориях товаров, разрыв отношений невыгоден самой сети. А директор по маркетингу компании "Роллтон" Александр Соколоверов считает, что повышение цен может быть оправданно, если в конечном счете снижается цена для потребителя, "если же вся маржа будет идти в карман сети, то это уже повод для рассмотрения антимонопольным комитетом".

Впрочем, для ряда производителей наиболее трудновыполнимым условием станет фиксация цен на три месяца. "Цены практически на все продукты, прежде всего мясные, в ближайшее время могут вырасти на 8-10%. Фиксация цен означает, что поставщики сетей вынуждены будут работать с минимальной рентабельностью, желая сохранить крупный канал сбыта. Нельзя исключать, что некоторые из них до "разморозки" цен будут вынуждены работать в убыток, - говорит аналитик ИК "Финам" Владислав Кочетков. - Те поставщики, которые могут обеспечить продажи через другие сети, скорее всего, будут отказываться от условий объединенных сетей".

По сведениям "Ъ", объединенная компания уже получила первый отказ. "Для большинства игроков мясного **рынка** это условие (о замораживании цен. - "Ъ") на сегодняшний день неприемлемо, учитывая нестабильность цен и условий игры на мясном **рынке** и постоянное подорожание **мяса** в мировых масштабах, о чем мы и сообщили представителям "Пятерочки", - сообщили в мясном холдинге "Парнас". - Насколько нам известно, аналогичный ответ компании дали и другие участники **рынка** региона".

ДАРЬЯ РЫЖКОВА; СВЕТЛАНА МЕНТЮКОВА; МАРИЯ ШЕВЧЕНКО

(к содержанию)

"Перекресток" занял "Столицу"

Ведомости 26.05.2006

Новость: Торговый дом станет арендатором пяти магазинов

В понедельник собственники торговой сети "Столица" объявят победителя тендера, который получит в аренду все пять супермаркетов "Столица" общей площадью около 11000 кв. м. Как стало известно "Ведомостям", прочих претендентов, среди которых сети "Седьмой континент" и "Патэрсон", обошел торговый дом "Перекресток".

На начало 2006 г. "Перекресток" объединял 129 магазинов, включая 88 супермаркетов, семь гипермаркетов и 34 универсама (девять из них - франчайзинговые). Чистая выручка в 2005 г. - \$1, 015 млрд. 100% ЗАО "Торговый дом "Перекресток" принадлежат Pyaterochka Holding (головная компания сети "Пятерочка"), подконтрольной "Альфа-групп".

ОАО "Торговая сеть "Столица" создано в 2001 г. В 2003 г. шесть магазинов "Столица-Север" выкупил за \$20 млн холдинг "Марта". Собственникам "Столицы" сегодня принадлежат пять магазинов в Москве и Подмосковье (Братеево, Зябликово, Солнцево, Зеленоград и Новогиреево). Валовая выручка "Столицы" в 2005 г. - 1, 4 млрд руб.

"Перекресток" возьмет в аренду пять универсамов "Столица", рассказал "Ведомостям" топ-менеджер "Перекрестка". Гендиректор компании London Consulting & Management Company (LCMC), консультирующей "Столицу", Татьяна Скаландис подчеркнула, что официально тендер еще не окончен - его итоги будут объявлены только в понедельник. Но источник, близкий к "Столице", подтвердил, что собственники площадей уже определились. По его словам, "Перекресток" является "фаворитом тендера" и оставшиеся до объявления дни ничего не изменят.

В конце апреля "Столица" объявила о намерении сдать пять своих супермаркетов в аренду. По словам Николая Габышева, замгендиректора сети "Патэрсон", которая также участвовала в тендере, у претендентов на аренду было очень немного данных: площадь магазинов (общая - около 11 000 кв. м) и прогноз по выручке в 2006 г. - примерно 1, 5

млрд руб. "Мы направили свое предложение, исходя из этих показателей. Думаю, все претенденты предложили похожую стоимость. Возможно, у "Перекрестка" была дополнительная информация, которая позволила им сделать более щедрое предложение", - рассуждает Габышев.

Источник, близкий к "Столице", отметил, что выбор производился "с учетом личных симпатий и того, насколько супермаркеты впишутся в общую концепцию торговых центров" (универсамы размещаются в торгцентрах площадью около 10 000 кв. м каждый). По словам Габышева, в тендере принимали участие только операторы супермаркетов. Собеседник "Ведомостей", осведомленный о планах "Столицы", упомянул, что среди претендентов был и "Седьмой континент".

Ранее в LСМС "Ведомостям" поясняли, что в ходе тендера будут определены стоимость прав аренды и сама арендная плата как процент от оборота магазинов. Один из претендентов отметил, что арендная плата в среднем по рынку составляет около 5% выручки супермаркетов. Стоимость прав аренды, по его словам, определяется так же, как стоимость покупки розничного бизнеса, - около четырех EBITDA. "Если допустить, что EBITDA margin у магазинов будет составлять 10%, то при выручке 1, 5 млрд руб. прибыль до уплаты налогов составит где-то \$5 млн. Значит, за права аренды можно заплатить около \$20 млн", - рассуждает менеджер.

Ритейлеры отмечают, что сделки по приобретению прав аренды сети магазинов становятся едва ли не популярнее сделок по слиянию и поглощению. "Седьмой континент" в сентябре 2004 г. взял в аренду около 20 московских супермаркетов у ПФК "БИН", а "Магнит" с начала года арендует помещения 22 магазинов "Эконты" в Нижнем Новгороде. Сам "Перекресток" в апреле прошлого года арендовал сразу пять магазинов у сети "Далпорт-Сити". Структура собственности сетей часто непрозрачна, для подтверждения финансовых показателей требуется длительный аудит, говорит Габышев, и реалии розничного бизнеса таковы, что сделки M&A оказываются более рискованными и дорогими, чем покупка прав аренды.

Юлия Ярош, Антон Филатов

(к содержанию)