

**Обзор публикаций
23-29.12.06**

Содержание

Содержание.....	2
Импорт мясного сырья в России	4
Власти Кубани намерены ограничить ввоз в край импортного сельхозсырья.....	4
МЭРТ нашел говядину там, где ее нет. Большая часть квоты распределена между европейскими странами	4
Россия возобновляет импорт мяса из Чили	6
Государственное регулирование мясной отрасли	7
Правительство РФ: изменен порядок выдачи лицензий на импорт говядины, свинины и мяса домашней птицы в 2006-09 гг	7
Тенденции в производстве и потреблении	8
Комментарий. Свины птицу догоняют.	8
Краснодарский край за 11 месяцев увеличил производство мяса и птицы на 8%.....	9
Сосновской птицефабрике «Равис» исполнилось 25 лет	10
Воронеж. Открыта первая очередь комплекса выращивания поросят в Калаче.....	10
Кабардино-Балкария: под руководством датской компании построят свиноферму	11
Тульская область. Предполагается произвести мяса на 2,9% больше прошлогоднего уровня	11
В Нижегородской области открывается животноводческий комплекс	12
«Уралбройлер» превратит яйца в мясо Компания переориентирует купленные птицефабрики.....	12
Тульская область. Увеличены мощности "Заокской птицефабрики"	14
Год свинины Около десятка инвесторов заявили о проектах строительства в Сибири крупных свинокомплексов	15
В Калмыкии с начала года производство мяса увеличилось почти на 7%.....	16
Анализ ситуации на рынке говядины в России	17
Кто получит проценты по вкладу «свиной»? Инвестиции и перспективы развития рынка свинины в России	23
Новости животноводства и птицеводства.....	30
В Алтайском крае на 11,6% увеличилось поголовье свиней	30
Крупный рогатый проект Александр Гриншпун займется разведением коров	30
Мурманск. В год Кабана выведут суперсвиной	31
Животноводы Кубани окупят расходы на приобретение племенных коров за границей.....	32
На «Амурском бройлере» погибло почти 90 тысяч кур	33
Новости мясоперерабатывающей отрасли	34
Обзор новосибирского рынка мясных полуфабрикатов.....	34
Ростов-на-Дону. Группа компаний "ТАВР" выпустила новую товарную линию сырокопченых и полукопченых колбас "Восточная линия"	37
Михаил Солдатов: местным поставщикам мяса придется с нами считаться. Холдинг «Агрико» готовит экспансию в Уральский регион	38
Своя колбаса дешевле Владелец "Миллеровской копейки" купил мясокомбинат	39
Новости оптовой и розничной торговли	41
Паузы ритейлеров. Многие розничные сети хотят IPO - но всё откладывают сроки	41

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»



Фридман в сетях	41
Распродажа продавцов	43
Непубличные ритейлеры	44
Магазины разыграли Сеть “Квартал” приобрела на аукционе два магазина	46
Торговая консолидация Сибирские ритейлеры объединяют сети.....	47
X5 стоит 5,5 млрд долларов. Лев Хасис заключил выгодную сделку.....	49

Импорт мясного сырья в России

Власти Кубани намерены ограничить ввоз в край импортного сельхозсырья

Yuga.ru, 26.12.2006

Первоочередной задачей по развитию сельского хозяйства администрация Краснодарского края считает обеспечение не только роста производства, но и стабильного рынка сбыта для произведенной в регионе сельхозпродукции. Об этом заявил первый вице-губернатор Кубани Александр Ремезков.

"Мелочей в этой работе нет. Например, в нынешнем году на территорию края завезли более 100 тысяч тонн импортных брикетированных мясопродуктов. Слово "мясо" к этому сырью можно применить лишь условно – сплошные отходы, которым место на свалке, химикаты и генно-модифицированная соя. А отдельные мясокомбинаты, такие, как Сочинский и Краснодарский, довели долю этих отбросов в производстве колбасы до 80 процентов. На прилавках эти изделия и колбаса из натурального мяса продаются по одной и той же цене", – отметил А. Ремезков.

"Мало того, что мы рискуем здоровьем граждан, так еще и не можем продать натуральное мясо, произведенное сельхозпредприятиями и личными подсобными хозяйствами Кубани", – подчеркнул он.

По его словам, аналогичная ситуация наблюдается и с молочными продуктами. "В край десятками тонн завозятся продукты из порошкового молока, а у нас падает сбыт натурального кубанского молока. Это серьезное упущение департаментов сельского хозяйства и потребительского рынка, и его нужно немедленно исправлять", – заявил первый вице-губернатор Кубани.

Как подчеркнул А. Ремезков, необходимо в кратчайшие сроки разработать план мероприятий по ограничению ввоза на территорию Краснодарского края импортного сельхозсырья, выйти на федеральный уровень с инициативами об ограничении ввоза брикетированных мясопродуктов и сухого молока, а также добиться того, чтобы господдержку получали только те предприятия, которые работают на местном сырье. "Кроме того, необходимо добиться, чтобы в торговой наценниках и упаковках четко и понятно для потребителей было указано, какой продукт произведен из натурального сырья, а какой – из порошка или брикетированной массы", – добавил первый вице-губернатор Кубани.

<http://www.yuga.ru/news/87301/index.html>

(к содержанию)

МЭРТ нашел говядину там, где ее нет. Большая часть квоты распределена между европейскими странами

Коммерсант, 27.12.2006

Вчера на сайте Министерства экономического развития и торговли (МЭРТ) были опубликованы объемы и порядок распределения квоты между импортерами на ввоз в Россию всех видов мяса в первом квартале 2007 года. Согласно документу, 74% говядины в рамках квоты можно будет ввести из Европы, которая сама сейчас импортирует мясо. По мнению импортеров, квот на оставшиеся страны хватит лишь на 11 дней работы, а все остальное время им придется завозить говядину сверхквотно по повышенной ставке.

Вчера на сайте МЭРТа был опубликован перечень участников внешнеэкономической деятельности и расчет 25% предельного объема ввоза ими говядины мороженой в 2007

году. Согласно этому документу, общий объем ввоза этого вида мяса в Россию на первый квартал 2007 года установлен в размере 110 тыс. тонн. При этом, согласно действующему порядку странового распределения квот, большая часть этого объема приходится на страны Европейского союза – 86,9 тыс. тонн, остальное – на США (4,5 тыс. тонн) и так называемые прочие страны (Бразилия, Парагвай, Аргентина и др., 17,8 тыс. тонн).

Импорт в Россию основных видов мяса – говядины, свинины и птицы – с 2003 года квотируется. Все квоты на импорт мяса птицы (1,09 млн тонн), говядины (435 тыс. тонн) и свинины (450 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 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).

Предложенное МЭРТом распределение объемов ввоза в рамках квоты вызвало резкое недовольство импортеров мяса. По данным Национальной мясной ассоциации, из-за эпидемии коровьего бешенства объем производства мяса в Европе резко сократился, в результате за последние четыре месяца этого года весь объем экспорта говядины из Европы в Россию составил всего 20 тыс. тонн. "А в 2006 году общий объем ввезенной мороженой говядины составит минимум 600 тыс. тонн, что соответствует 12 тыс. тонн еженедельного ввоза", – пояснил гендиректор ООО "Сити Гранд" (один из крупнейших импортеров мороженой говядины) Владимир Ребров. По его расчетам, оставшиеся 17,8 тыс. тонн импортеры ввезут за 11 календарных дней, а затем им придется импортировать мясо сверхквотно.

"Уже три года основными поставщиками мяса в РФ являются страны Латинской Америки – Аргентина, Бразилия, Парагвай и некоторые другие. Получается, что МЭРТ совершенно не учитывает сложившуюся конъюнктуру рынка, сохраняя за Европой 78% квоты на ввоз говядины, – возмущается начальник торгового отдела группы компаний 'Рубеж' Иван Капитонов. – Я не понимаю, зачем отдавать львиную долю квоты ЕС, чтобы потом уговаривать Еврокомиссию от нее отказаться!" Импортеры напоминают, что в этом году МЭРТу понадобилось более полугода, чтобы добиться от ЕС разрешения на переоформление части европейской квоты на говядину на другие страны. Как уже писал Ъ (см. Ъ от 10 июля), после целого ряда двусторонних переговоров еврокомиссар по торговле Питер Мандельсон подписал соглашение о том, что из 343 тыс. тонн общего годового объема говядины, которая должна была быть закуплена Россией в странах Евросоюза, российские импортеры могут переоформить на другие страны 150 тыс. тонн в августе и еще 83 тыс. тонн – в сентябре 2006 года. Источник Ъ в департаменте госрегулирования внешнеторговой деятельности МЭРТа объяснил действия ведомства тем, что страновое распределение квот соответствует ранее утвержденным постановлениям правительства.

По мнению импортеров, действия МЭРТа приведут к дефициту дешевой говядины на рынке и росту цен. Глава Национальной мясной ассоциации Сергей Юшин вспоминает аналогичную ситуацию, сложившуюся весной прошлого года: "Тогда цены на говядину с января по май выросли на 40%, а в сентябре импортеры терпели убытки из-за того, что ввезенный сверх квоты, а значит, по повышенным пошлинам объем говядины пришлось реализовывать по пониженным ценам, поскольку в этот момент на рынок хлынули более дешевые партии мяса из переоформленной части квот". Если МЭРТу в ближайшие два месяца не удастся договориться с ЕС о перераспределении выделенных ему квот на другие страны, нас ожидает повторение ситуации 2006 года, уверен господин Юшин. По

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»



словам источника в МЭРТе, "переговоры с ЕС по этому вопросу уже ведутся", но когда могут быть достигнуты договоренности о перераспределении, он не знает.

Светлана Ментюкова

(к содержанию)

Россия возобновляет импорт мяса из Чили

Meatinfo, 28.12.2006

Чили начинает поставлять России мясо птицы и свинину, сообщает чилийское правительство.

В заявлении директора Сельскохозяйственной и животноводческой службы Чили Франсиско Баамонде говорится, что ветеринарная служба России проинспектировала соответствующие предприятия и одобрила чилийские санитарные сертификаты.

В течение 2005 года Россия импортировала из этой южноамериканской страны 420 тыс. тонн говядины, примерно столько же свинины и более 1 млн. тонн мяса птицы. Переговоры о возобновлении мясного экспорта продолжались почти полтора года.

<http://meatinfo.ru/news/central/?nid=3458>

(к содержанию)

Государственное регулирование мясной отрасли

Правительство РФ: изменен порядок выдачи лицензий на импорт говядины, свинины и мяса домашней птицы в 2006-09 гг

Meatinfo, 25.12.2006

В целях обеспечения условий для стабильного развития российского производства говядины, свинины и мяса домашней птицы в 2006-2009 годах Правительство Российской Федерации внесло изменения в порядок выдачи лицензий на импорт данной продукции в 2006-09 гг.

В соответствии с изменениями в постановление "Об импорте говядины, свинины и мяса домашней птицы в 2006-2009 гг.", Министерство экономического развития и торговли Российской Федерации в 5-дневный срок со дня подачи заявления выдает с 15 декабря предыдущего года до 1 августа каждого текущего года лицензии на ввоз 100% объема товаров, за исключением лицензий на ввоз в 2007 г. мяса домашней птицы. Также лицензии на ввоз в 2007 г. мяса домашней птицы исключаются из перечня лицензий, выдаваемых с 15 сентября текущего года на ввоз не выбранных по состоянию на 1 августа текущего года объемов товаров.

Вместе с тем, с 20 декабря 2006 г. до 1 августа 2007 г. Минэкономразвития осуществляет выдачу лицензий на ввоз 100% объема птицы,

установленного на 2006 г., участникам внешнеэкономической деятельности, осуществлявшим в 2005 г. ввоз птицы в соответствии с таможенным режимом выпуска для внутреннего потребления, с распределением объема птицы, установленного на 2006 г., пропорционально годовым объемам птицы, ввезенным этими участниками на таможенную территорию Российской Федерации с 1 января по 31 декабря 2005 г., за исключением птицы, происходящей и ввезенной из государств-участников СНГ;

полученного как разница между объемом птицы, установленным на 2007 г., и объемом птицы, установленным на 2006 г., участникам внешнеэкономической деятельности, не ввозившим птицу в 2005 г. и осуществлявшим в соответствии с таможенным режимом выпуска для внутреннего потребления ввоз птицы в 2006 г., пропорционально годовым объемам птицы, ввезенным такими участниками на таможенную территорию Российской Федерации с 1 января по 31 декабря 2006 г., за исключением птицы, происходящей и ввезенной из государств-участников СНГ.

Кроме того, с 15 сентября 2007 г. Минэкономразвития выдает лицензии на ввоз не выбранных по состоянию на 1 августа 2007 г. объемов птицы на основании заявлений участников внешнеэкономической деятельности, оформивших лицензии на импорт птицы до 1 августа 2007 г., пропорционально объемам птицы, ввезенным ими на таможенную территорию Российской Федерации с 1 января по 31 декабря 2006 г., за исключением птицы, происходящей и ввезенной из государств-участников СНГ.

<http://meatinfo.ru/news/central/?nid=3397>

(к содержанию)

Тенденции в производстве и потреблении

Комментарий. Свины птицу догоняют.

Agronews.ru, 25.12.2006

Будущее мясного рынка России определено. Для мясников уходящий год оказался щедрым на судьбоносные события. По просьбе «Крестьянских ведомостей» итоги-2006 подводит председатель правления Мясного союза России Мушег Мамиконян.

По данным Мясного союза, в текущем году в России произведено 5,5 млн т мяса всех видов, импортировано около 3 млн т. Доля производства и потребления говядины в стране уменьшается, доля птицы и свинины растет. Это соответствует мировым тенденциям.

- Мы пока еще потребляем меньше свинины и птицы, чем в других развитых странах, - замечает Мамиконян. - Но с каждым годом их доля будет расти. Если до прошлого года у России был свой путь с иррационально несовершенным производством говядины, то теперь эти перекосы постепенно выправляются.

- Нынешний прогноз совпадает с тем, что мы делали 5 лет назад, - замечает глава Мясного союза. - Если в 90-е годы доля говядины была 40-45%, свинины 35% и 18% птицы, то к 2005 году потребление выровнялось до 33% по каждому виду мяса. К 2012 году по нашим подсчетам доля говядины в структуре потребления снизится до 20-22%, птица поднимется до 40-45%, свинина - до 35-40% и еще 3-5% займет баранина.

Содействие развитию свиноводства в рамках национального проекта «Развитие АПК» принесло первые плоды. В начале года самые оптимистичные прогнозы по росту в свиноводстве были на уровне 5%, сегодня статистика показывает почти 10%-ный рост. Полученные результаты позволяют смотреть на отрасль с большой надеждой. Как полагает Мамиконян, уже в 2007-2008 годах свиноводство может выйти на 15%-ный темп роста, такой же какой наблюдается сегодня в птицеводстве.

«Это важное обстоятельство, которое коренным образом меняет будущие возможности России с точки зрения импортозамещения и экспортных возможностей», - подчеркивает эксперт. По его прогнозам, к 2012 году страна сможет поставлять мясо за рубеж.

- Самый важный макроэкономический показатель этого года - рост покупательной способности населения. Возможно, он происходил неоднородно, но в целом Россия стала потреблять больше мяса и мясопродуктов на 5-7%, - подсчитывает Мамиконян. - Уже через пару лет мы должны приблизиться к медицинской норме - 74-80 кг. Если в 1999 году средний россиянин потреблял 40 кг мяса, то сегодня - не меньше 60 кг.

Несмотря на устойчивый рост производства, Россия остается крупнейшим в мире импортером мясопродуктов. Собственного мяса пока не хватает. Спрос на внутреннем рынке растет быстрее, чем новые свинофермы. И по словам Мамиконяна, ситуация с импортом складывается непростая:

- Квоты по говядине с каждым годом приобретают все более формальный характер. Реально они уже ни на что не действуют, поскольку максимально рассчитаны на Евросоюз, где говядина дорогая. Получается, что ввозимая сверх квот говядина из Латинской Америки дешевле, даже с учетом уплаты повышенных пошлин. В

долгосрочной перспективе переориентация на говядину из Латинской Америки, Австралии и Новой Зеландии очевидна.

Даже если предположить, что Европу вдруг закроют из-за ветеринарных проблем, то беды не случится, - продолжает Мамиконян. - Евросоюз не является конкурентным партнером для России в части мясного импорта. Существующие квоты не имеют ничего общего с экономикой мясной отрасли, а носят политический характер, подчеркивает он.

До прошлого года производить говядину в России было невыгодно из-за того, что в Европе существовали огромные субсидии на производство и импорт мяса КРС. Цена на говядину формировалась не в условиях рыночного предложения, а на основе административных решений Евросоюза, напоминает Мамиконян. Сейчас этот фактор уменьшается, и российский производитель уже находится на грани рентабельности.

- Современных высокотехнологичных предприятий с каждым годом становится больше и это делает отечественных производителей еще более конкурентоспособными, радуется эксперт. Мы оптимистично смотрим в будущее и считаем, что к 2012 году доля импорта уменьшится до 10-12% и Россия сможет выйти со своим мясом, прежде всего, птицы на ближайшие внешние рынки.

Наступающий 2007 год по прогнозам Мясного союза России будем годом стабилизации цен на мясо и достаточно быстрого роста объемов предложения на внутреннем рынке. Продолжится рост производства свинины, рынок будет насыщаться и цена стабилизируется.

- Оснований для роста цен на мясном рынке нет, - подчеркивает Мамиконян. - То, что сейчас обсуждается в отношении мяса из Евросоюза - формальность, необходимая обеим сторонам. Россельхознадзор прав в своих действиях и компромисс в конечном итоге будет найден. Тем более что Россия подчеркивает свою заинтересованность в сохранении торговых отношений с Евросоюзом. Смута выпала на период традиционной паузы, у трейдеров на складах находятся богатые запасы сырья, да и из Латинской Америки в сторону России направлены грузы. Поэтому предпосылок для повышения цен на мясо я не вижу, - заявил глава Мясного союза.

Но в случае повышения тарифов на электроэнергию подорожание мяса все-таки произойдет. Оно коснется и продуктов убоя, и всех сопутствующих товаров (например, шерсти овец). Это даст новый уровень цен, скажется на покупательной способности населения, и еще раз подчеркнет приоритет птицы и свинины, считает Мамиконян. Потребители станут более скрупулезными в выборе продуктов. Доброкачественное мясо по оптимально низкой цене будет востребовано. И те, кто сможет его производить - будут зарабатывать. Будущее - за ними.

Диана Насонова

<http://www.agronews.ru/newsshow.php?Nid=33142>

(к содержанию)

Краснодарский край за 11 месяцев увеличил производство мяса и птицы на 8%
Meatinfo, 25.12.2006

Крупные и средние сельхозпредприятия Краснодарского края в январе-ноябре 2006 года увеличили производство мяса и птицы на 8% по сравнению с аналогичным периодом 2005 года - до 223,1 тыс. т.

Производство молока увеличилось на 2,5% и составило 804,8 тыс. т. С начала года от каждой коровы было надоено по 4 тыс. 531 кг молока, или на 6,5% больше, чем в январе-ноябре 2005 года.

Сначала текущего года в крупных и средних хозяйствах края значительно выросло поголовье свиней и птиц. Так, численность свиней за 11 месяцев выросла на 9,3% - до 1,042 млн. голов. С начала года в крае было получено 1 тыс. 472 поросенка, что на 2,5% больше, чем за аналогичный период 2005 года.

Поголовье птицы увеличилось на 9% и составило 10,5 млн. голов. От каждой курицы-несушки получено по 259 яиц. Производство куриных яиц за 11 месяцев увеличилось на 20% и достигло 938,7 млн. штук. Реализация птицы на убой возросла на 14% - до 65,6 тыс т.

<http://meatinfo.ru/news/region/?nid=3388>

(к содержанию)

Сосновской птицефабрике «Равис» исполнилось 25 лет

Chelyabinsk.rfn.ru, 25.12.2006

Сосновская птицефабрика «Равис» отмечает 25 лет со дня основания. Половина произведенного в Челябинской области мяса птицы — продукция именного этого предприятия.

За два с половиной десятка лет птицефабрика «Равис» испытала на себе все перипетии отечественной истории. Специалист по обучению кадров Валентина Вельш, один из ветеранов предприятия, помнит и спокойные советские годы, и вхождение в рынок. Много потрясений принесло банкротство 1997 года, а вот 2000 придал энергии и запомнился небывалым подъемом. «Конечно, много область помогала, и мы всегда пытались оправдать доверие. Приятно смотреть: сегодня фабрика твердо стоит на ногах», — говорит Валентина Вельш.

Сейчас фабрика производит 35 тысяч тонн мяса птицы в год. К 2010 году этот показатель планируют увеличить до 50 тысяч тонн. Сегодня проектные мощности «Равис» превысил более чем в два раза. Помогли новые технологии, квалифицированный персонал и более продуктивные породы птиц. Петр Подгорнов, генеральный директор ООО «Равис — птицефабрика «Сосновская», подчеркнул: «Это не просто птичник. У многих существует представление, что это сарай. У нас установлено современное компьютерное оборудование, которое регулирует микроклимат до одной десятой градуса».

Желторотых птенцов откормливают собственным зерном. Его производят шесть в недавнем прошлом убыточных хозяйств. «Равис» вложил в них немалые средства и сейчас они регулярно платят налоги в бюджеты всех уровней. За несколько лет на птицефабрике был создан замкнутый производственный цикл: собственные корма, получение яйца и переработка. Цех полуфабрикатов выпускает 170 наименований продукции.

Анна Селезнева, Борис Чернолуцкий, Михаил Абрамов

<http://chelyabinsk.rfn.ru/rnews.html?id=55955&cid=7>

(к содержанию)

Воронеж. Открыта первая очередь комплекса выращивания поросят в Калаче

Voronezh.rfn.ru, 25.12.2006

Первые итоги областной программы по производству мяса и молока озвучили в Калаче, на региональном совещании. Воронежские крестьяне в основном справились с задачей, поставленной в начале года. Производство молока в области увеличено на 0,5%, а мяса на 1,5%. Особенно отличились сельхозпроизводители павловского и бутурлиновского районов. Совещание проводилось на базе Калачеевского мясокомбината, и все участники стали свидетелями открытия первой очереди нового комплекса по выращиванию поросят. Опыт калачеевских животноводов оказался полезным и для представителей других районов области.

Николай Котолевский, руководитель областного управления по аграрной политике: «Здесь увидели новые, передовые технологии кормления, я думаю, это не останется не доведенным до самого последнего исполнителя, здесь присутствовали заместители глав муниципальных образований, которые доведут, я думаю. Самое главное - технологии, самое главное - увеличение числа рабочих мест, о чём сегодня неоднократно говорили, и развитие сельских территорий».

<http://voronezh.rfn.ru/rnews.html?id=37117&cid=>

[\(к содержанию\)](#)

Кабардино-Балкария: под руководством датской компании построят свиноферму Product.ru, 26.12.2006

В начале будущего года начнется строительство новой крупной свинофермы в Кабардино-Балкарской республике. Ферма рассчитана на 2500 свиноматок. Инициатором строительства новой фермы стала компания-производитель продуктов мясной гастрономии "Меркурий-2" из Черкесска. Управление проектом строительства новой свинофермы поручено датской консалтинговой компании "AIB-Consult Ltd.", сообщает пресс-служба "AIB-Consult Ltd."

"Меркурий-2" совместно с "AIB-Consult Ltd." прорабатывают возможности развития различных отраслей сельского хозяйства по всему Южному Федеральному округу. В частности, речь идет о развитии скотоводства, овцеводства и земледелия. Компания "AIB-Consult Ltd." специализируется на консалтинге в вопросах управления и реализации агропромышленных проектов. Управляющим директором компании с мая 2000 года является Эсбен Юль - крупнейший датский специалист в области сельского хозяйства. Основной целью компании является активное поддержание и развитие российской пищевой промышленности и сельского хозяйства при помощи уникальных консалтинговых программ.

<http://www.product.ru/news.asp?ID=49648&RAZD=>

[\(к содержанию\)](#)

Тульская область. Предполагается произвести мяса на 2,9% больше прошлогоднего уровня

Meatinfo.ru, 26.12.2006

Общий объем инвестиций в агропромышленный комплекс Тульской области только на ускоренное развитие животноводства составит около 4 млрд. руб. Об этом сообщил губернатор области Вячеслав Дудка на областном совещании работников агропромышленного комплекса «Об итогах производственно-экономического развития агропромышленного комплекса Тульской области за 2006 год и задачах на 2007 год». По его словам, благодаря приоритетному национальному проекту «Развитие АПК» десятки коллективов начали обновлять производственную базу и строить новые

помещения.

Регион занимает лидирующие места среди областей Центрального федерального округа по многим позициям реализации национального проекта.

«Первые результаты реализации приоритетного национального проекта выглядят обнадеживающими, – заключил губернатор, – по итогам года предполагается произвести 94,7 тыс. тонн мяса скота и птицы, что на 2,9% больше, чем в 2005 году». По словам губернатора, ежегодно на государственную поддержку сельского хозяйства из бюджета области выделяются значительные средства, которые в первую очередь направляются на компенсацию части стоимости средств химизации, затрат по элитному семеноводству и племенному животноводству, субсидированию процентной ставки по кредитам, получаемым сельхозтоваропроизводителями на развитие отрасли, поддержку малых форм хозяйствования.

<http://meatinfo.ru/news/region/?nid=3408>

(к содержанию)

В Нижегородской области открывается животноводческий комплекс

Regions.ru, 26.12.2006

27 декабря в 10.00 в Нижнем Новгороде министр сельского хозяйства и продовольственных ресурсов Нижегородской области Леонид Седов примет участие в открытии животноводческого комплекса построенного в рамках приоритетного национального проекта "Развитие АПК".

В хозяйстве будут открыты две новые современные животноводческие фермы по 200 голов с беспривязным содержанием скота.

Как сообщили корреспонденту Regions.ru в пресс-службе губернатора и правительства Нижегородской области, реализация национального проекта "Развитие АПК" предполагает три основных направления: ускоренное развитие животноводства, развитие малых форм хозяйствования в агропромышленном комплексе и строительство на селе. По направлению "Ускоренное развитие животноводства" велось строительство и реконструкция 29 животноводческих комплексов в 27 сельхозпредприятиях из 18 районов области. По итогам года на реализацию данной программы привлечено свыше 800 млн. рублей 8-летних кредитов. Получено средств из федерального и областного бюджетов на субсидирование процентных ставок 37 млн. рублей. До конца года будет введено в эксплуатацию 18 животноводческих комплексов на 9 тысяч скотомест крупного рогатого скота и содержания свиней на 22 тысячи голов. В рамках данного направления сельхозпредприятиями закуплено 2,3 тысячи голов племенного рогатого скота и 570 голов племенных свинок на сумму свыше 140 млн. рублей, в том числе через систему ОАО "Росагролизинг" 380 голов крупного рогатого скота на 21,2 млн. рублей.

<http://www.regions.ru/news/2040299/>

(к содержанию)

«Уралбройлер» превратит яйца в мясо Компания переориентирует купленные птицефабрики

Kommersant.ru, 26.12.2006

Вслед за покупкой птицефабрики в Пермском крае челябинская компания ЗАО «Уралбройлер» (принадлежит бизнесмену Олегу Колесникову) завершила сделку по приобретению еще двух активов – на этот раз в Свердловской области. По сведениям „Ъ“, сумма сделки составила порядка 40 млн рублей. Однако на этом экспансия «Урал-

бройлера» в другие регионы не закончилась — господин Колесников намерен приобрести в ближайшем будущем еще 4 птицефабрики в Свердловской и Курганской областях. При этом предприниматель скупает фабрики яичного направления, переориентируя их на более рентабельное мясное производство.

Как рассказал „Ъ“ владелец ЗАО «Уралбройлер» Олег Колесников, компания с августа вела переговоры с коммерческими и правительственными структурами Свердловской области о своем выходе на местный рынок производства мяса птицы. «В пятницу мы заключили соглашение с ООО ПКО «Екатеринбург-Хлебопродукт» о покупке Серовской и Красногвардейской птицефабрик, а также Режевского комбикормового завода (мощностью 7,5 тыс. тонн — „Ъ“), — сообщил он. Стоимость сделки составила порядка 40 млн рублей.

Ъ ЗАО «Уралбройлер» зарегистрировано в Аргаяшском районе Челябинской области. Принадлежит челябинскому предпринимателю Олегу Колесникову. Занимается разведением сельскохозяйственной птицы, производством мяса и мясопродуктов, консервами из мяса и мяса птицы. Ежемесячный объем производства основной фабрики составляет 2,3 тыс. тонн мяса, к 2007 году объем удвоится до 4,6 тыс. тонн. Выручка в 2005 году, по данным самой компании, составила около \$20 млн.

При этом, по словам господина Колесникова, «Уралбройлер» намерен продолжить приобретение активов в соседних регионах. Напомним, на прошлой неделе компания купила «Комсомольскую птицефабрику» в Пермской области. «В стадии завершения переговоры по приобретению «Краснотурьинской птицефабрики» (Свердловская область, стоимость актива около 25 млн рублей — „Ъ“), которая находилась в аренде у «Среднеуральской птицефабрики», — рассказал господин Колесников. Он также уточнил, что кроме анонсированных сделок, в планах компании приобрести еще по две фабрики в Свердловской и Курганской областях. В Зауралье, по сведениям „Ъ“, господин Колесников ведет переговоры о покупке Курганской и Утятской птицефабрик.

При этом, как рассказал коммерсант, приобретаются фабрики яичного направления, но переориентируются на производство мяса. Господин Колесников отмечает, что рентабельность мясного производства достигает 22%, в то время как рентабельность производства яйца в лучшем случае составляет 10-12%. «Для фабрик яичного направления пики продаж приходятся на конец года и время перед Пасхой. За этот период компании делают основную прибыль. При этом некоторые из них могут работать даже с отрицательной рентабельностью в летнее время», — прокомментировал недостатки яичного направления Олег Колесников. Для развития и перевооружения фабрик в Свердловской и Пермской областях бизнесмен привлекает кредиты на сумму 2 млрд 300 млн рублей. Как отмечают эксперты, срок окупаемости проектов в птицеводстве составляет 1,5-2 года.

Несмотря на усиление позиций «Уралбройлера» в Свердловской области, областной министр сельского хозяйства Сергей Чемезов не видит в этом проблем для региональных производителей. В беседе с корреспондентом „Ъ“, он отметил, что челябинская компания не будет пересекаться с крупнейшим производителем региона — «Рефтинской птицефабрикой». «У каждого своя рыночная ниша», — считает он. При этом, по словам господина Чемезова, реализация проектов господина Колесникова на территории региона позволит к 2008 году не только выйти на объем производства птицы 100 тыс. тонн, но и превысить эти показатели (сейчас свердловский птицепром производит около 80 тыс. тонн птицы — „Ъ“).

«Все приобретенные активы мы будем реконструировать, устанавливая новое оборудование. Наши технологии позволяют снижать себестоимость на 10-15%», — рассказал господин Колесников. При этом новые собственники не боятся перенасыщения рынка, которое по их прогнозам может произойти уже через три года. «Работать с нулевой или отрицательной рентабельностью смогут крупные производители, мелкие компании уйдут с рынка», — отметил Олег Колесников. Вместе с тем в Росптицесоюзе отмечают, что насыщения рынка в ближайшее время не произойдет, а конкурентоспособность на нем будет определять не замороженная продукция, а охлажденная и продукция глубокой переработки. «Сейчас Россия импортирует около 52% птицы. Ежегодно доля импорта будет снижаться. Вместе с тем, объем потребления мяса на душу населения растет с 18,8 кг в 2005 году до 20 кг в 2006 году. К 2009 году объем потребления увеличится до 24,5 кг на человека, а доля отечественной продукции до 61,22%», — отметила главный эксперт по переработке и реализации продукции Росптицесоюза Людмила Абрамова. Вместе с тем, главный эксперт по экономическому прогнозированию Росптицесоюза Зоя Земляная отмечает, что уровень рентабельности в мясном производстве падает. «Растет себестоимость производства птицы из-за повышения энергозатрат, которые составляют до 10% в объеме производства. Стоимость кормов выросла на 30%, а их доля составляет до 70% в продукции», — отметила госпожа Земляная.

Олеся Ратошнюк

http://www.kommersant.ru/region/ekaterinburg/page.htm?Id_doc=733331
(к содержанию)

Тульская область. Увеличены мощности "Заокской птицефабрики" Meatinfo, 25.12.2006

Три новых цеха были открыты 22 декабря на Заокской птицефабрике. Реконструкция и модернизация предприятия стала возможной благодаря приходу сюда инвестора, вложившего в проект 300 миллионов рублей. Существенная часть этой суммы была получена по нацпроекту «Развитие АПК».

В результате уже в 2007 году более чем на треть возрастет производительность фабрики, почти на столько же уменьшатся затраты, значительно улучшится качество продукции. Кроме того, будут созданы дополнительные рабочие места. Современное оборудование позволит сократить использование ручного труда и создать более комфортные условия для коллектива фабрики.

ОАО «Заокская птицефабрика» 22 декабря посетил губернатор Тульской области Вячеслав Дудка. Он отметил, что общий объем инвестиций в агропромышленный комплекс региона в рамках нацпроекта только на ускоренное развитие животноводства составит около 4 миллиардов рублей. Кроме того, выделены средства для стимулирования развития малых форм хозяйствования, обеспечения доступным жильем молодых специалистов на селе.

В интервью журналистам Вячеслав Дудка заявил, что в Тульской области развитие АПК по нацпроекту идет «...с достаточно высокими темпами, даже сверх плановых показателей». За год регион по ряду показателей вышел на третье место в ЦФО, и темпы развития, как заверил глава области, будут только увеличиваться. В развитие агропромышленного комплекса, по словам тульского губернатора, 50% средств вкладывает Федерация, 50% — область. «По сравнению с прошлым годом вложения средств Федерации в регион увеличились в 2,5 раза именно по развитию АПК, —

отметил Вячеслав Дудка, – мы считаем, что из всех национальных проектов проект по АПК находится, практически, на первом месте».

Как сообщает Управление пресс-службы администрации Тульской области, 22 декабря губернатор также посетил ООО «Фирма «Северка» поселка Санталово Ясногорского района. Здесь завершилась реконструкция первой очереди животноводческого комплекса.

На кредитные средства «Россельхозбанка» в рамках национального проекта «Развитие АПК» было закуплено более 230 голов племенного крупного рогатого скота из Австрии. Губернатор отметил высокий темп работ по реконструкции комплекса, подчеркнул необходимость приобретения племенного скота для увеличения объемов производства мяса и молока.

<http://meatinfo.ru/news/company/?nid=3391>

(к содержанию)

Год свинины Около десятка инвесторов заявили о проектах строительства в Сибири крупных свинокомплексов

Ведомости, 29.12.2006

Год свиньи по восточному календарю пройдет под знаком этого животного и для сибирских бизнесменов-аграриев. В 2006 г. около десятка инвесторов заявили о проектах строительства крупных свинокомплексов, которые должны быть реализованы в 2007-2008 гг. Ажиотажный интерес к свиноводству спровоцировали власти, предложившие полную компенсацию процентной ставки по кредитам в рамках нацпроекта АПК, считают эксперты.

ПРОГНОЗ СОСТОЯНИЯ РЫНКА СВИНИНЫ В РОССИИ (ТЫС. Т)						
	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Производство	2080	2163	2250	2340	2434	2531
Импорт	450	450	450	450	450	450

Источник: Инвестмеморандум САГ

Одним из крупнейших в Сибири планирует стать свинокомплекс «Кудряшовский». Собственник предприятия — Русская управляющая компания, подконтрольная бывшему зампреду правления РАО ЕЭС Михаилу Абызову, уже вложила в реконструкцию «Кудряшовского» \$11 млн и до 2009 г. готова инвестировать еще \$140 млн. В результате мощность свинокомплекса возрастет до 450 000 голов (50 000 т мяса в живом весе). В 2008 г. будет пущен мясоперерабатывающий завод, способный производить в сутки 150 т сосисок, колбас, ветчин, деликатесов и полуфабрикатов. Окупить вложения Абызов планирует в течение пяти лет после окончания инвестиций — к 2013 г. Новосибирская свиноферма уже привлекла 1,15 млрд руб. кредитных средств, господдержка в виде компенсации процентной ставки по ним, а также налоговых льгот составила 350 млн руб., говорит замруководителя департамента АПК обл администрации Георгий Иващенко.

Осенью 2006 г. Сибирская аграрная группа (САГ) нашла площадку для размещения свинофермы на 210 000 голов в Свердловской области. На ее строительство, которое начнется весной 2007 г., а завершится в 2008 г., компания потратит 143 млн евро, еще 20 млн евро пойдут на строительство комбикормового завода, говорит гендиректор предприятия Коба Гумберидзе. Свинокомплекс «Уральский» будет выпускать 34 000 т мяса в год. Помимо производства свинины САГ планирует заняться и ее глубокой переработкой. По словам Гумберидзе, компания уже приобрела производственную площадку под мясокомбинат — недостроенный молочный комбинат в г. Березовском под Екатеринбург. Стоимость сделки он не сообщил.

В Омской области компании “Титан” и “Орбита” приступили к строительству комплексов на 100 000 голов каждый, которые начнут работать осенью 2007 г. Замдиректора “Титана” Валерий Гоман сообщил, что стоимость свинофермы составит 43 млн евро, компания намерена занять до 40% рынка свинины в Омской области. Проект “Орбиты” оценивается областными чиновниками в 58 млн евро. Сейчас крупнейшими производителями свинины в регионе являются две свинофермы компании “Омский бекон”, рассчитанные на 300 000 голов.

Крупнейший производитель муки в Сибири — “Алейскзернопродукт” приобрел свинокомплекс “Чистогорский” в Кемеровской области в 2002 г., говорит директор по производству “Алейскзернопродукта” Денис Старовойтов. Тогда поголовье составляло 47 000. Сейчас на свиноферме 100 000 голов. К 2009 г. инвесторы намерены увеличить поголовье до 130 000, говорит Старовойтов. На модернизацию “Алейскзернопродукт” потратит 1,5 млрд руб., из которых 660 млн руб. составит кредит в рамках нацпроекта по развитию АПК, ставку по которому субсидирует администрация Кемеровской области.

Президент Мясного союза Мушег Мамиконян говорит, что результаты нацпроекта по развитию АПК появятся не раньше середины 2007 г. Только в 2005 г. различные инвесторы объявили о строительстве свинокомплексов на общую сумму больше \$1 млрд, но производство на них открывается только сейчас, говорит он.

А директор Института конъюнктуры аграрного рынка Дмитрий Рылько считает, что всплеск на рынке свиноводства происходит не только благодаря господдержке, но и за счет благоприятного для производителей соотношения цен на свинину и корма.

Повышение рентабельности производства свинины отмечают и другие эксперты. Гендиректор Кузбасского пищекомбината (КПК) Михаил Васильев говорит, что при постоянном росте цен на мясо рентабельность свиноводства скоро превысит 50%. По его данным, только в сентябре 2006 г. цена мяса выросла на 10% до 3 евро за 1 кг. Его компания также решила не отставать от конкурентов и инвестирует 500 млн руб. в строительство свинокомплекса мощностью 9600 т мяса в год в Кемеровской области. Первую партию мяса в новом комплексе КПК намерен получить в конце 2007 — начале 2008 г. Васильев говорит, что свинокомплекс должен обеспечить более 40% потребностей КПК в сырье.

На фоне сокращающегося поголовья скота в России и введения квот на импорт цены на мясо растут быстрее, чем на остальные продукты питания, говорит аналитик “Уралсиба” Марат Ибрагимов. В июле был зарегистрирован максимальный скачок — 28%. “Рентабельность производства свинины существенно выше производства говядины, — добавляет аналитик, — неудивительно, что компании наперегонки бросились строить свиноводческие комплексы”.

Ольга Коберник

(к содержанию)

В Калмыкии с начала года производство мяса увеличилось почти на 7%.

Agronews.ru, 28.12.2006

В Калмыкии с начала года производство мяса увеличилось почти на 7%. Об этом заявил министр сельского хозяйства и продовольствия республики Олег Демкин, сообщает РИА «Новости».

«В Калмыкии за 11 месяцев 2006 года производство мяса увеличилось на 6,9% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, и составило 42 тыс. 657 т», - сказал О. Демкин. По сравнению с аналогичным периодом 2005 года производство молока

увеличилось на 4,8% и составило 79 тыс. 659 т. «И это притом, что в текущем году, в рамках реализации нацпроекта «Развитие АПК», регион должен был увеличить производство мяса на 6%, молока - на 2%», - подчеркнул О. Демкин.

<http://www.agronews.ru/newsshow.php?NId=33196&Page=2>

(к содержанию)

Анализ ситуации на рынке говядины в России

Мясо.com

Поголовье, производство, обеспеченность кормами

По данным Федеральной службы государственной статистики (Росстат), на 1 октября 2006 года численность крупного рогатого скота в хозяйствах всех категорий составила 22,3 млн голов, это 96,7% к соответствующей дате прошлого года, в том числе коров — 9,5 млн голов (95,7%). При этом происходит обновление стада высокопродуктивным молодняком. В рамках реализации приоритетного национального проекта «Развитие АПК» для обновления основных фондов в животноводстве и повышения генетического потенциала ОАО «Росагролизинг» за восемь месяцев текущего года закупило 50 тыс. голов племенных животных на сумму 2,5 млрд руб. Из них в животноводческие хозяйства страны уже поставлено 19 тыс. голов.

**ПОГОЛОВЬЕ КРС В ХОЗЯЙСТВАХ ВСЕХ КАТЕГОРИЙ,
млн голов, значение показателя за год
по данным Росстата**

	2003	2004	2005
Центральный федеральный округ	4,6	4,1	3,7
Северо-Западный федеральный округ	1,0	0,9	0,9
Южный федеральный округ	4,1	4,1	3,9
Приволжский федеральный округ	7,9	7,4	6,9
Уральский федеральный округ	1,5	1,4	1,2
Сибирский федеральный округ	5,0	4,6	4,3
Дальневосточный федеральный округ	0,6	0,6	0,5
Российская Федерация	24,8	23,0	21,4

По оценке Минсельхоза России, в январе—сентябре этого года общее производство скота и птицы на убой составило 4848 тыс. т. В отличие от свиноводства и птицеводства, где производство набирает обороты, объемы крупного рогатого скота, предназначенного на убой, продолжают сокращаться — за 9 месяцев этого года данный показатель снизился на 6,8% и составил 1565 тыс. т.

На 1 января 2006 года по сравнению с той же датой 2005-го наличие кормов в сельхозорганизациях сократилось на 2%, в том числе грубых и сочных — на 4%. Запасы концентрированных кормов выросли на 3%. Для обеспечения животноводства кормами на период зимовки 2006-2007 годов, по оперативным данным ГВЦ Минсельхоза России на 21 августа 2006 года, заготовлено сена 11 млн т, что на 11,6% меньше, чем на аналогичную дату прошлого года, сенажа — 20,6 млн т (-2,2%), силоса — 12,2 млн т (-12,8%). Грубых и сочных кормов заготовлено 13,9 млн т кормовых единиц (-8,3%). Засыпано зернофуража для общественного животноводства из собственного урожая 1,1 млн т, что на 389,3 тыс. т меньше соответствующего показателя 2005 года. Вследствие снижения урожая и переходящих запасов зерна, роста цен на корма и промышленные ресурсы, сокращения кормовых угодий можно прогнозировать дальнейшее уменьшение поголовья к началу 2007 года на 4-5%.



Украина поставила 41 тыс. т говядины).

Цены

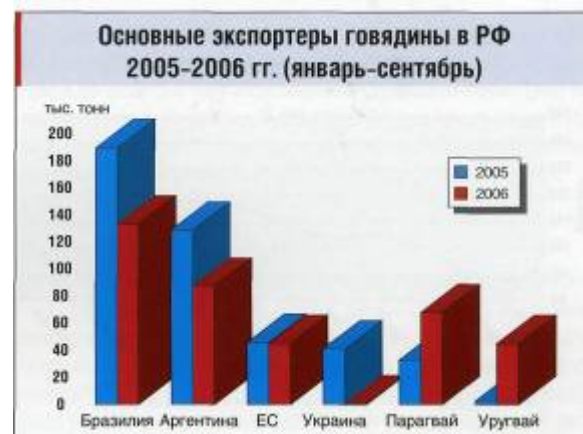
По данным мониторинга текущей ситуации в экономике Российской Федерации в январе — сентябре 2006 года, подготовленным Минэкономразвития, цены на говядину повышались ежемесячно — прирост (кроме бескостного мяса) составил 11,2% против 20% год назад.

В соответствии с данными Национальной Мясной Ассоциации с начала года оптовые

Импорт

В январе — сентябре 2006 года в Россию было ввезено 385 тыс. т говядины мороженой, что на 13% меньше, чем за аналогичный период 2005 года. Сокращение импорта произошло в основном вследствие того, что только с июля импортеры имели возможность переоформить часть лицензий ЕС на другие страны. Минэкономразвития слишком поздно начало консультации с Европейским союзом по вопросу дефицита говядины на рынке ЕС и невозможности реализации европейских квот на говядину российскими поставщиками.

Состав основных стран-поставщиков в этом году изменился, но лидирующие позиции по-прежнему у Бразилии (133 тыс. т) и Аргентины (87 тыс. т). Третье место занял Парагвай (68 тыс. т), поставки из этой страны выросли более чем в два раза по сравнению с аналогичным периодом 2005 года. Несмотря на то что на ЕС приходится львиная доля квоты на мороженое мясо крупного рогатого скота — 79%, или 343,7 тыс. т, импорт из Евросоюза остался на уровне прошлого года (45 тыс. т). Значительно увеличил свою долю (с 1% в 2005 году до 12% в 2006-м) Уругвай, объем поставок из этой страны вырос в 18 раз (45 тыс. т)! В связи с запретом на ввоз животноводческой продукции, введенным Россией 20 января этого года, поставки из Украины сократились до 0,5 тыс. т (для сравнения: в январе — сентябре 2005 года



цены на импортные отруба на российском рынке выросли на 20-25%. Рост цен достиг своего пика (30%) в августе, когда на рынке наиболее остро ощущался дефицит говядины. Такая ситуация была вполне предсказуема. Эксперты и представители бизнеса не раз предупреждали и Мин-сельхоз, и Минэкономразвития о подобном развитии событий. Существует множество факторов роста цен, но среди основных можно отметить следующие:

- увеличивается зависимость России от поставок по импорту, поскольку в поголовье КРС и его производстве отсутствует положительная динамика;
 - в связи с новой сельскохозяйственной политикой и снижением уровня государственной поддержки продолжается сокращение поголовья КРС в странах ЕС. С 2005 года Евросоюз стал нетто-импортером говядины, выросли как внутренние, так и экспортные цены на этот вид мяса; в декабре 2005 года были введены временные ограничения на ввоз в Россию говядины и свинины из 8 основных штатов-экспортеров Бразилии. Несмотря на то что частично эти ограничения уже сняты, монопольное положение «открытых» штатов позволяет им значительно увеличивать экспортные цены; президент Аргентины Нестор Киршнер ввел в марте этого года односторонний запрет на экспорт из страны говядины сроком на полгода в целях снижения цен на внутреннем рынке; сложная эпизоотическая ситуация в Бразилии, практически полная приостановка экспорта из Аргентины, увеличение потребления говядины в мире послужили толчком к росту экспортных цен на говядину как в Южной Америке, так и в целом на мировом рынке;
- значительный, рост экспортных цен в мире резко сокращает возможность ввоза говядины сверх квот без учета страны происхождения, так как таможенные платежи составляют от 1,00 до 1,50 доллара за 1 кг.



Достигнув своего максимума в августе, оптовые цены на российском рынке начали постепенно снижаться и к октябрю-ноябрю упали до своего июньского уровня.

Наименование	Цена, руб.
ГОВЯДИНА (КРОМЕ БЕСКОСТНОГО МЯСА), кг	
Российская Федерация	129
Центральный федеральный округ	134
Северо-Западный федеральный округ	135
Южный федеральный округ	121
Приволжский федеральный округ	123
Уральский федеральный округ	135
Сибирский федеральный округ	123
Дальневосточный федеральный округ	156
ГОВЯДИНА БЕСКОСТНАЯ, кг	
Российская Федерация	184
Центральный федеральный округ	195
Северо-Западный федеральный округ	191
Южный федеральный округ	161
Приволжский федеральный округ	183
Уральский федеральный округ	195
Сибирский федеральный округ	169
Дальневосточный федеральный округ	204

Эксперты отмечают следующие причины такой динамики:

- сезонный рост предложения отечественного мясо-сырья;
- увеличение с июля среднемесячного объема импорта — в первой половине года среднемесячный объем составил 35 тыс. т, а за период с июля по сентябрь — 59 тыс. т;
- в августе Россия сняла временные ограничения на импорт говядины из бразильского штата Мату-Гроссу, а с начала октября разрешен ввоз мяса из штатов Гояс и Сан-Паулу;
- несмотря на продолжающееся действие аргентинского экспортного эмбарго, его режим постепенно ослабляется. В мае производителям разрешено экспортировать 40%, в сентябре — 65%, в октябре — 70% от объема экспорта говядины за аналогичный период 2005 года;

- в начале июля этого года были достигнуты договоренности с ЕС об использовании 150 тыс. т (43,6%) из установленного на 2006 год для ЕС объема ввоза говядины на импорт указанного товара из других стран. В связи с этим к началу осени стали поступать значительные объемы говядины по переоформленным на другие страны европейским лицензиям. Таможенная пошлина по таким лицензиям составляет 15%;

в связи с высокими ценами на сырье отмечается снижение спроса на говядину как со стороны розничной торговли, так и со стороны мясоперерабатывающей промышленности.-

Потребление

По данным Института аграрного маркетинга, с начала 2006 года потребление говядины на душу населения снизилось на 10% по сравнению с аналогичным периодом 2005-го. Эксперты института прогнозируют дальнейшее снижение потребления этого вида мяса, которое к 2010 году по сравнению с 2005 годом сократится на 16% — до 12 кг на человека

в год. По оценкам Мясного союза России, в 2010 году в общем объеме потребления мяса в России говядина составит 25% (2,5 млн т). В 2005 году доля говядины была равна 31 % (2,7 млн т), а в 1988-1990 годах — 43% (4,3 млн т). Снижение потребления говядины связано прежде всего с ее постоянным удорожанием. Так, по сравнению с началом 2003 года оптовые цены на этот вид мяса отечественного и импортного производства выросли в среднем на 80% и 70% соответственно.

Прогнозы

С одной стороны, высокие цены на мясо и низкие закупочные цены на молоко могут спровоцировать новую волну забоя и дальнейшее сокращение поголовья КРС. Тем более что, по данным Минсельхоза, растут объемы ввоза молочной продукции и сухого молока из стран СНГ, прежде всего из Белоруссии. К 2010 году в Белоруссии планируется увеличить производство молока на 26,2% по сравнению с 2005 годом. В связи с этим можно ожидать дальнейшего увеличения поставок из Белоруссии в Россию. Их рост негативно отражается на загрузке мощностей отечественных молокоперерабатывающих предприятий, что сокращает спрос на сырое молоко и приводит к падению закупочных цен. По мнению Евгении Серовой, президента Аналитического центра «Агропродовольственная экономика», породное обновление молочного стада при существующем ограниченном объеме молочного рынка приведет к тому, что сельхозпроизводители начнут пускать под нож «лишнее», менее продуктивное поголовье. А поскольку в стране отсутствует массовое мясное скотоводство, сокращение поголовья молочного стада при увеличении его продуктивности приведет к дальнейшему снижению производства говядины.

С другой стороны, создание государством привлекательных условий для производителей КРС может переломить негативную ситуацию в животноводстве. В рамках реализации нацпроекта «Развитие АПК» на состояние животноводства должны положительно повлиять несколько факторов:

- обновление породного состава скота;
- льготное кредитование сельхозпроизводителей;
- повышение доступности кредитных ресурсов;
- отмена импортных пошлин на технологическое оборудование для животноводства;
- освобождение со следующего года сельхозпроизводителей от уплаты НДС на импортный племенной скот, семя и эмбрионы КРС. Однако конкретные результаты реализации национального проекта в этой отрасли можно будет увидеть не ранее чем через 7-10 лет. и

В статье использованы данные Национальной Мясной Ассоциации.

В Министерстве сельского хозяйства РФ подведены итоги первых 8 месяцев реализации приоритетного национального проекта «Развитие АПК». Согласно данным Минсельхоза, по первому направлению — «Ускоренное развитие животноводства» — в реализацию нацпроекта включились 76 регионов. Заключены договора на поставку оборудования для оснащения 185 тыс. скотомест с доставкой в сентябре—декабре этого года. Наибольший объем кредитов привлечен в Республики Татарстан, Дагестан, Мордовия, Чувашия, в Краснодарский край, Астраханскую, Белгородскую, Волгоградскую, Воронежскую, Саратовскую, Ростовскую, Тамбовскую области.

В Минсельхозе разрабатывают ведомственную программу мясного скотоводства, которая предусматривает увеличение производства говядины как за счет увеличения численности поставленных на откорм бычков молочных пород, так и в результате дальнейшего развития специализированного мясного скотоводства,

(к содержанию)

Кто получит проценты по вкладу «свиной»? Инвестиции и перспективы развития рынка свинины в России

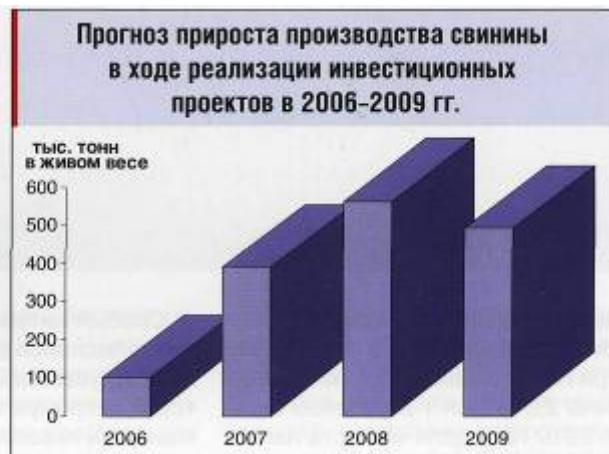
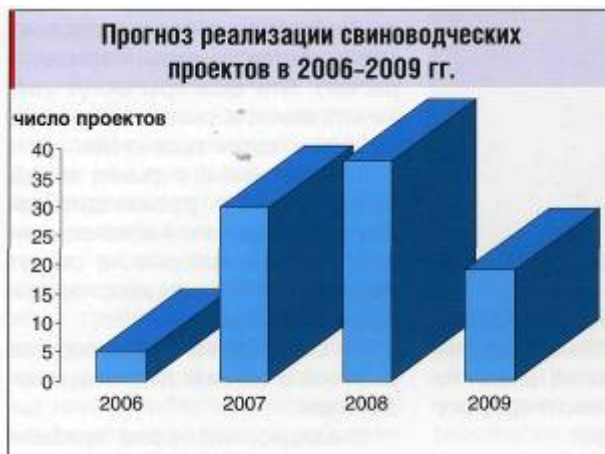
Мясо.com, ноябрь 2006

В последнее время под влиянием ситуации на мировом рынке мяса, в связи со сложной эпизоотической обстановкой, изменениями в таможенно-тарифной политике России, а также благодаря поддержке отечественного животноводства государством в рамках приоритетного национального проекта «Развитие АПК» в нашей стране сформировались благоприятные условия для развития свиноводства. Растущая потребность мясоперерабатывающей промышленности в качественной свинине и высокие цены на отечественном и экспортных рынках подтолкнули десятки компаний к скорейшей реализации планов по созданию или реконструкции крупных свиноводческих комплексов. По данным Минсельхоза, документы для субсидирования процентной ставки в размере 2/3 ставки рефинансирования Банка России по кредитам в свиноводство в рамках нацпроекта «Развитие АПК» подали около 350 организаций

Основываясь на информации, опубликованной в СМИ за последние полгода, можно выделить более 100 масштабных проектов. Из них более 70% предполагают строительство новых комплексов на выкупленных или арендуемых площадках с использованием современных технологий и привлечением иностранных специалистов. Еще 20% проектов сочетают в себе как реконструкцию старых, так и строительство новых объектов. А 10% предусматривают расширение уже существующих производственных мощностей. Общий объем заявленных инвестиций поражает воображение и составляет невероятную для одной отрасли АПК цифру — 4,5-4,8 млрд долларов!

Лидером как по числу проектов, так и по объему инвестиций является Центральное Черноземье. На территории Белгородской, Липецкой и Курской областей, где местные власти оказывают поддержку начинаниям федеральных и местных агроинвесторов, строится и реконструируется сразу несколько свиноводческих комплексов. Среди регионов-лидеров также можно отметить Орловскую и Ростовскую области. На территории каждой из указанных пяти областей заявлена реализация 5-6 крупных свиноводческих программ.

Среди инвесторов в свиноводство можно выделить несколько основных групп. Во-первых, это, безусловно, предприятия мясоперерабатывающей промышленности, которым требуется бесперебойная поставка сырья в течение всего календарного года в условиях нестабильного рынка сырья и резко меняющихся цен. К этой группе относятся АПК «Михайловский», ЗАО «Микояновский мясо комбинат», МПБК «Останкино», ЗАО «Кузбасский пищекомбинат», ООО «Мясоперерабатывающий завод «КампоМос», ЗАО «Батай-ское» (ГК «Тавр»), ООО «Фирма «Мортадель», ОАО «Парнас-М», ЗАО «АМС-Агро», ЗАО «Йошкар-олинский мясокомбинат», ООО «Брянский мясоперерабатывающий комбинат» и другие.



Вторая активная группа инвесторов — импортеры мяса, которые в связи с введением тарифных квот на импорт мяса столкнулись с проблемой расширения бизнеса и даже угрозой его стабильности. Впервые о возможности инвестиций в свиноводство некоторые импортеры задумались еще 2-3 года назад. Продление режима квотирования до 2009 года подтолкнуло некоторых из них к скорейшему началу собственного производства в России. За последние два года многие крупные торговые компании объявили о проектах в животноводстве и переработке. Один из крупнейших российских дистрибьюторов — «Мираторг» — фактически превратился в крупный агропромышленный холдинг. На протяжении последнего года компания реализует в Белгородской области масштабный проект по строительству нескольких свинокомплексов, общий объем производства на которых к 2009 году достигнет 100-115 тыс. т свинины в год в живом весе. О намерении построить свинокомплекс заявил и питерский «Евросервис»; количество свиней на предприятии будет около ста тысяч голов. Есть примеры небольших проектов, также осуществляемых традиционными импортерами вне рамок нацпроекта.

Третья группа инвесторов — агрохолдинги, в которых свиноводство ранее либо отсутствовало вовсе, либо не являлось приоритетным направлением. Основной аргумент для этих компаний, имеющих, как правило, зерновую ориентацию, — стремление максимально диверсифицировать бизнес: животноводческое звено позволит нивелировать конъюнктурные скачки на рынке зерна. К данной группе можно отнести ГК «РусАгро», ГК «Агрико», ООО «Тимашевское» (ОАО «Сакмарский элеватор»), ЗАО «Мясная индустриальная компания» («Раз-гуляй-Укррос»), ГК «Агрохолдинг», ОАО «Лабинский элеватор», Сибирскую аграрную группу.

Четвертая группа — инвесторы, пришедшие в свиноводство из других отраслей промышленности или из торговли непродовольственными товарами и ранее не проявлявшие интереса к свиноводству. Основной мотив выхода на рынок данных компаний — высокие цены на свинину, имеющиеся свободные денежные средства, возможность воспользоваться поддержкой Минсельхоза в рамках программы развития АПК. Это такие компании, как «Русская свинина», «Випойл-агро», ЗАО «Балтимор-Холдинг». Сюда же можно отнести «Орелсельпром» («Мос-сельпром», Coalco), владельцы которого построили крупный птицеводческий холдинг, но свиноводством ранее не занимались.

Согласно предварительным подсчетам, в результате реализации заявленных инвестиционных проектов поголовье свиней в России может увеличиться примерно на 13-15 млн голов, а объем производства вырасти на 1,5-1,7 млн т в живом весе в год.

При этом следует отметить, что при составлении прогноза принималась во внимание статистика, в основном касающаяся крупных проектов. Мелкие проекты могут также

внести существенный вклад в увеличение объемов производства мяса в России в ближайшие годы — 200-400 тыс. т в год в живом весе.

Ввод основного числа комплексов планируется в 2008-2009 годах, прирост дополнительных мощностей может составить 450-550 тыс. т ежегодно в живом весе. В случае реализации оптимистичного сценария (что представляется маловероятным) в ближайшие три года производство может достичь 2,8-3 млн т в убойном весе. К 2010 году доля импорта заметно сократится в общем объеме потребления. Даже если предположить, что 20% крупных проектов так и останутся на бумаге, — производство свинины значительно увеличится, что отразится на ценах и обострит конкуренцию на внутреннем рынке.

Согласно официальной статистике на 1 октября 2006 года, поголовье свиней в сельскохозяйственных предприятиях увеличилось на 10% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Производство свиней на убой (в живом весе) в сентябре увеличилось на 0,3% по сравнению с августом и составило 67,2 тыс. т. Превышение над производством сентября прошлого года составило 13,2%. Всего за 9 месяцев текущего года сельхозпредприятиями России было произведено 556,8 тыс. т свиней на убой, или 111,1% показателя производства за аналогичный период прошлого года. По итогам года поголовье свиней и их производство на убой вырастет примерно на 11-14%. Данные цифры свидетельствуют о том, что началась фаза активного роста производства, который будет длиться три-четыре года. В 2008-2009 годах запускаемые в промышленную эксплуатацию проекты могут давать прирост в несколько процентов ежемесячно.

Особый интерес для сегодняшних инвесторов должна представлять будущая динамика цен, от которой напрямую зависит срок окупаемости инвестиций.

Уже сейчас имеется любопытная статистика колебания цен на свинину в живом весе при выходе на рынок нового игрока — цена в регионе снижается на 2-4% в зависимости от маркетинговой политики нового производителя.

В 2006 году отмечается замедление роста цен производителей, которое при усилении конкуренции может вызвать как номинальное, так и реальное снижение и цен реализации, и доходов свиноводов.

В середине 2006 года благодаря исключительно высоким ценам на качественный «живок» рентабельность свиноводческих проектов в наиболее успешных хозяйствах достигала 100%. К концу нынешнего года ощущается влияние роста поголовья и производства на отпускные цены. Поступление на рынок в 2008-2009 годах больших дополнительных объемов свинины неминуемо вызовет снижение цен.

В условиях увеличения отечественного производства свинины существует несколько факторов, способных несколько смягчить будущую жесткую конкуренцию.

1. Можно предположить, что в случае выпуска качественной свинины начнется импортозамещение (в 2005 году, по данным ФТС, импорт составил 540 тыс. т).
2. Рост внутреннего потребления мяса и изменение структуры потребления (доля говядины уменьшается, свинины и птицы — растет). Эти факторы могут увеличить емкость рынка свинины на несколько сотен тысяч тонн.
3. Вытеснение с рынка менее рентабельных производителей или производителей некачественной свинины, которые не смогут выдержать конкуренции с передовыми хозяйствами.
4. Сокращение производства свинины в личных подсобных хозяйствах.

Очевидно, что норма прибыли в свиноводстве в ближайшие годы снизится, и чем успешнее для страны в целом будет развиваться проект «Развитие АПК», тем более рискованными и длительно окупаемыми станут планируемые свиноводческие программы, особенно те, которые в настоящий момент находятся на начальной стадии.

Данное исследование подготовлено ведущим аналитиком Национальной Мясной Ассоциации Константином Болговым. Журнал «МЯСО.sot» попросил поделиться своим мнением относительно перспектив рынка свинины экспертов и практиков мясной отрасли.

Александр Стоклицкий,

генеральный директор ООО «Продовольственная Программа — Центр»:

— Я предполагаю, что в области свиноводства Россию ждет китайский вариант. Китай, как известно, сейчас единственная страна в мире, которая является равнозначным экспортером и импортером свинины. То есть китайцы покупают для себя что-то подешевле, например уши и хвосты, а продают более ликвидные части, например карбонат, окорок, лопатку и так далее. Я считаю, что в ближайшее время (примерно лет пять) мы пойдем по такому же пути, поскольку наша свинина на сегодняшний день, если смотреть с точки зрения генетики, годится только для того, чтобы делать из нее колбасу, а деликатесную группу так или иначе все равно пока придется импортировать, потому что, несмотря на мощные инвестиции, первое время российская свинина все же не будет отвечать всем требованиям. А дальше, я надеюсь, мы извлечем необходимые уроки, будем гораздо меньше импортировать и постараемся максимально развивать собственное производство.

Эрик Картвелишвили,

представитель компаний Farmland (США) и Westfleisch (Германия):

— Мы внимательно следим за развитием свиноводства в России и прекрасно понимаем, что сворачивание импорта и развитие собственного производства неизбежно. Мы считаем, что в течение следующих 3-4 лет в России значительно увеличится поголовье. Вопрос в другом: вырастить свинью — это одно, а забить, разделать, заморозить или довезти до потребителя в охлажденном виде — это совсем иное. Сейчас в нашей стране практически отсутствует инфраструктура этого бизнеса, равно как и дистрибуция свежего и замороженного отечественного мяса. И, наверное, первые годы становления окажутся достаточно сложными: необходимо будет создавать целые комплексы, а это потребует больших и долгосрочных капиталовложений. Соответственно, выиграет здесь тот, у кого крепче нервы и кто не ждет баснословных барышей на первом этапе работы. Мы всегда понимали, что рано или поздно Россия будет иметь свою свинину, а может быть, даже и экспортировать ее. В таком случае наш экспорт существенно сократится. И уже сейчас мы стараемся перестраивать наш бизнес, начинаем продвигать технологии, ноу-хау, продукты для ресторанов и розницы. Через какое-то время западные компании захотят прийти в российское свиноводство — такие примеры можно наблюдать уже сегодня.

Сергей Юшин,

руководитель Исполкома Национальной Мясной Ассоциации:

— Мы стараемся ежедневно отслеживать информацию о состоянии реализуемых проектов и новых планах инвесторов. Это не простое любопытство. Среди членов Национальной Мясной Ассоциации есть производители свинины и КРС, которые планируют расширять свое уже действующее производство и строить новые объекты в различных регионах страны. Заявляемые инвестиции в свиноводство поражают воображение — последние данные вывели нас на цифру более чем в 4 млрд долларов. Даже если предположить, что 25-30% обещаний так и останутся обещаниями, все равно производителям и инвесторам нельзя игнорировать возможный резкий скачок производства свинины в ближайшие годы. Мы не исключаем, что уже к середине 2008 года предложение свиней на убой превзойдет спрос. В результате временами мы будем наблюдать существенное снижение цен на «живок» и охлажденные полутуши, высокую волатильность на рынке. Нельзя игнорировать и динамику импорта живых свиней на убой. Эта продукция в отличие от свинины на кости и бескостной не квотируется. Еще в 2004 году Национальная Мясная

Ассоциация предлагала либо ввести количественные ограничения на ввоз живых свиней на убой, либо повысить таможенную пошлину до 20%. Тогда же мы прогнозировали резкий рост объема импорта «живка». По нашим оценкам, его ввоз в 2006 году составит около 35 тыс. т, что почти в пять раз больше, чем годом ранее. Живые свиньи, поставляемые из Польши и прибалтийских государств, дешевые. Да и пошлина составляет всего 5%. Так что этот товар, поступающий в больших объемах, оказывает понижающее давление на цены российских производителей свинины уже сейчас, и это давление только усилится, если не предпринять соответствующих мер. Мы бы рекомендовали инвесторам уже сегодня закладывать в свои бизнес-планы более низкие цены, чем мы наблюдаем в течение 2006 года.

Что касается нехватки квалифицированных кадров, то это проблема не будущего: она уже сегодня остро стоит перед инвесторами. Знаю это не понаслышке. Постоянно приходится искать нормальных строителей, финансистов, руководителей производств. Для того чтобы в будущем быть конкурентоспособным, нужно привлекать действительно современные, работоспособные, образованные кадры. Эти кадры стоят недешево, а чтобы они согласились на нелегкий сельский быт и труд, придется для них создавать комфортабельные условия. Проблема с кадрами так остра, что новым инвесторам приходится приглашать на руководящие должности даже специалистов из-за рубежа. Впрочем, нормальные условия должны быть обеспечены и обычным свиноводкам, техническому персоналу, их семьям. Но здесь свою лепту должно внести и государство, развивая инфраструктуру, обеспечивая сельскому населению доступ к образованию, социальному и медицинскому обслуживанию.

Про корма говорили уже не раз. Согласен с экспертами, которые не предполагают, что мы столкнемся с такой проблемой. Сегодня использование кормов нерационально. Слишком много тратится на производство одного килограмма мяса. Думаю, что по мере становления современных производств конверсия кормов будет снижаться и в среднем по отрасли она составит не более 3,2-3,4 кг кормов на килограмм мяса. Подчеркиваю: в среднем. Стремиться нужно к 3-3,2 кг. Это почти вдвое ниже, чем сегодня в среднем по отрасли. То есть потребность в кормах в ближайшие три-четыре года если и увеличится, то незначительно.

Мушег Мамиконян,
председатель правления Мясного союза России:

— Главной проблемой, с которой мы можем столкнуться при реализации заявленных проектов по развитию свиноводческой отрасли, может стать проблема нехватки квалифицированной рабочей силы. Именно этот вопрос рискует оказаться главным сдерживающим фактором развития российского свиноводства.

Начать решать проблему нужно уже сейчас: для этого необходимо восстановить систему профтехобразования, организовать курсы по современному свиноводству, приглашать специалистов из Канады, Америки, Дании, искать и находить новые бизнес-подходы. Я не думаю, что нам грозит перепроизводство свинины в будущем, поскольку необходимо разделять заявленные инвестиции и реально выданные кредиты. По нашим среднесрочным прогнозам, в 2010-2012 году Россия будет потреблять около 11 млн т мяса в год, из которых 3,5-4 млн составит свинина. Исходя из этого мы можем определить, сколько свинины нам потребуется в ближайшие три года. Имея объем ввоза 600 тыс. т, нам самим необходимо производить порядка 2,7 млн т. Значит, еще 1 млн т нам надо «нарастить», и, таким образом, в ближайшие пять лет мы точно не будем иметь никаких проблем с перепроизводством. Вопрос дефицита кормов — это просто анахронизм. При рыночной экономике дефицита не бывает. К тому же Россия — это страна избыточной земли, а значит, избыточных зерновых. А современная агроселекция позволит нам вырастить

равнозначные заменители дорогостоящих импортных кормов: сои и прочего. Инвесторы должны уже сейчас пытаться интегрироваться в конечную цепь свиноводства для того, чтобы стать участниками глубокой переработки, получать доходы от конечных продаж готового продукта. Также уже сейчас необходимо начинать процесс «брендинга» своего продукта. И, конечно, нужно задать такой стандарт качества своей свинины, чтобы она стабильно пользовалась повышенным спросом. Елена Тюрина, генеральный директор Института аграрного маркетинга:

— Говоря о возможных последствиях реализации заявленных проектов по свиноводству, важно понимать, что здесь многое зависит от тех объемов импорта, которые мы будем иметь к 2010-2011 году. Если объемы импорта будут соответствовать установленным объемам квот, то предложение продукта возрастет на 65-70%, то есть если сейчас в среднем на душу населения потребляется 15 кг, то объем потребления может вырасти до 25 кг. Мы не можем прогнозировать перепроизводства, поскольку сегодня объем потребления свинины в России не соответствует уровню Европы (он занижен), но обострение конкуренции, особенно в Центральном федеральном округе, и осложнение сбыта нас ожидает. Я полагаю, что нехватка квалифицированной рабочей силы — это в основном проблема локального характера, потому что она будет решаться на каждом предприятии отдельно, в зависимости от уровня предлагаемой заработной платы и предлагаемого жилья. К тому же современные свиноводческие комплексы не требуют большого числа сотрудников. Серьезной проблемой для предпринимателей может стать дефицит кормов. Сейчас ожидается, что только в рамках заявленных проектов поголовье свиней возрастет на 18 млн, а это сопоставимо с тем поголовьем, которое сегодня вообще имеется в России, соответственно, можно говорить о том, что потребление кормов в области свиноводства возрастет как минимум в два раза. Агрохолдинги и инвесторы знают об этой проблеме и, разрабатывая свои стратегии, учитывают данное обстоятельство. Многие из них идут по пути создания собственной кормовой базы: организуют собственные посевные площади и комбикормовые заводы. Вообще, чтобы не проиграть в будущей острой конкурентной борьбе, предпринимателям необходимо уже сегодня задуматься о выборе верной стратегии развития компании. Уже сейчас им нужно точно определить, на какой сегмент рынка будет ориентирована их продукция. И, наверное, в конечном счете победят именно те компании, которые четко определяют свой ценовой сегмент.

Андрей Горбов,

генеральный директор Управляющей компании «Русская свинина»:

— При разработке бизнес-плана по созданию своего свиноводческого комплекса мы закладываем цену в 55 руб. за килограмм в живом весе, а наша себестоимость выходит примерно в 1 евро за килограмм. Показатели эти мы рассчитывали без ориентации на импорт и исходя из следующего объема производства: один свинокомплекс должен производить порядка 11 тыс. т в живом весе, всего же таких свинокомплексов мы планируем построить три. За время реализации нашего проекта мы не вносили никаких изменений в бизнес-план, поскольку полагаем, что рост производства свинины будет осуществляться в рамках намеченного, и мы не считаем, что те проекты, которые в настоящий момент заявлены в области развития свиноводства, сильно изменят цены реализации на рынке. Безусловно, у нас есть определенные опасения по поводу усиления конкуренции на данном рынке в связи с ростом интереса к этому бизнесу у других инвесторов. Но мы считаем, что рынок сам расставит все по местам, и в результате количество заявленных проектов и в итоге реализованных будет сильно отличаться. Также нужно учесть, что есть факторы, значительно влияющие на привлекательность таких проектов, — к примеру, это стоимость строительства самих комплексов, которая сейчас резко возрастает. Мы же не боимся этих затрат, поскольку уже выбрали определенную

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»



стратегию и верим в нее: мы будем ориентироваться на производство и продажу не мороженой, а именно охлажденной свинины, в том числе фасованной. Мы считаем, что пока данный сегмент рынка, в общем-то, свободен, и именно это обстоятельство станет нашим конкурентным преимуществом,
(к содержанию)

Новости животноводства и птицеводства

В Алтайском крае на 11,6% увеличилось поголовье свиней

Amic.ru, 25.12.2006

По состоянию на 1 декабря 2006 года поголовье свиней во всех категориях хозяйств Алтайского края составило 517,9 тыс. голов, в том числе в сельскохозяйственных предприятиях - 77,9 тыс. голов. По сравнению с уровнем прошлого года поголовье свиней увеличилось на 11,6% во всех категориях хозяйств и на 11,8% в сельскохозяйственных предприятиях.

Как сообщает сайт ГУ сельского хозяйства края, производство мяса свиней на убой в живом весе по сельскохозяйственным предприятиям за 11 месяцев составило – 5659 тонн. По итогам работы за январь-ноябрь производство мяса свиней на убой увеличили 18 районов.

Наибольшее поголовье свиней в Тогульском районе – 25564 голов. Все это поголовье содержится в АКГУП «Антипинское», что составляет 30% от общей численности свиноголовья в сельхозпредприятиях Алтайского края. Данное предприятие стабильно работает на протяжении многих лет и имеет высокую рентабельность.

http://www.amic.ru/news/?news_id=61818

[\(к содержанию\)](#)

Крупный рогатый проект Александр Гриншпун займется разведением коров

Ведомости-Самара, 26.12.2006

“Финансово-промышленная компания СВ” расширяет животноводческий бизнес. К свинокомплексу “СВ-Поволжское” добавятся две фермы по разведению крупного рогатого скота, в создание которых компания вложит до 400 млн руб. За счет одной из них СВ намерена покрыть дефицит сырья на своем мясокомбинате “Поволжский”, за счет второй — начать поставки молока для местных пищевых производителей.

В марте 2007 г. “Финансово-промышленная компания СВ” намерена начать реконструкцию ферм в Натальине и Прибое в рамках развития агрохолдинга “СВ-Поволжское” Самарской области, рассказал гендиректор ФПК СВ и председатель совета директоров “СВ-Поволжье” Алексей Гриншпун. В реконструкцию каждой из ферм планируется вложить от 100 млн руб. до 200 млн руб. собственных и заемных средств. На ферме в Натальине будет организован племязавод крупного рогатого скота (КРС) на 5000 голов, а в Прибое — цех молочного скотоводства на 2400 голов и откормочный цех на 10 000 голов. По словам пресс-секретаря “СВ-Поволжское” Марии Жарковой, сейчас земля ферм регистрируется за счет ФПК СВ, после чего она будет оформлена либо в аренду, либо в собственность по желанию владельцев, а имущество ФПК СВ оформит в собственность.

“Финансово-промышленная компания СВ” (ФПК СВ) зарегистрирована в 1998 г. По данным “СПАРК-Интерфакс”, СВ имеет дочерние компании “Строй-СВ” (100%), СВ-ЖБЗ (100%), агрохолдинг “СВ-Поволжское” (50%), “СВ-Зерноцентр” (16%). Выручка СВ в 2005 г. составила 791,1 млн руб., чистый убыток — 6,8 млн руб. В агрохолдинг “СВ-Поволжское”, который был создан в 2001 г., входит комбикормовый комплекс мощностью 15 000 т в месяц, три свинокомплекса на 50 000, 150 000 и 108 000 голов, племенной завод “Гибридный” на 46 000 голов, завод под Тольятти по забою свиней и крупного рогатого скота мощностью 25 голов коров в час и 120 голов свиней в час).

“Для того чтобы загрузить завод по забою свиней и коров под Тольятти, нам необходима не только свиноводческая сырьевая база, но и поголовье КРС”, — говорит Жаркова. По ее словам, в области отрасль по разведению КРС переживает упадок. Единственное хозяйство на 1000 голов в Нефтегорском районе — проект обладминистрации — племенное, а не товарное и оно еще не вышло на плановую мощность, отмечает Жаркова. “КРС сейчас можно приобрести только у частных, а это не гарантирует стабильности поставок. Поэтому возникла необходимость создать собственную сырьевую базу”, — рассказала Жаркова. Проблемы с поставками сырья подтвердил и директор мясокомбината “Поволжский” (входит в агрохолдинг “СВ-Поволжское”) Геннадий Тычина.

По словам Жарковой, около трети молока пойдет на нужды собственного свиного комплекса, а две трети — на молочные заводы региона. “Местные фермы обеспечивают регион молоком только на 65%, а остальные 35% привозятся из других регионов”, — говорит она. В числе возможных потребителей она назвала “Самаралакто” и тольяттинский “Данон”.

Мощность племзавода на 5000 голов небольшая для мясного стада, говорит президент фонда “Русские фермы” Андрей Даниленко. “Рентабельность здесь начинается с 30 000, а вот для молочного производства 2400 — это вполне рентабельное поголовье”, — говорит он. По словам Даниленко, сейчас мясное и молочное производство выгодно совмещать, поскольку отечественным мясным производителям тяжело конкурировать с импортным мясом. “У импортеров за счет мягкого климата низкая себестоимость товара, если государство реализует планы по снижению квот на импорт мяса, многие наши фермеры окажутся в трудном положении”, — говорит он. Молочное поголовье сейчас сокращается, но дефицита молока не возникает, поскольку производители используют порошковое молоко, а в зимний период объем производства порошкового молока достигает 40%, говорит он.

Емкость молочного рынка составляет 10 млрд руб., 52% производится в подсобных хозяйствах для личных нужд, сообщил исполнительный директор Молочного союза России Владимир Лабинов. По его словам, рост рынка молока в 2006 г. составил 0,5%, молочной продукции — 4-5%.

СВ модернизируется

“Финансово-промышленная компания СВ” расширяет и свиноводческое направление агрохолдинга “СВ-Поволжское”. По словам пресс-секретаря агрохолдинга Марии Жарковой, сейчас идет реконструкция второго свиного комплекса мощностью 150 000 голов, которая закончится весной или летом 2007 г., реконструкция мясокомбината, а в 2007 г. планируется реконструкция третьего свиного комплекса на 50 000 голов на территории бывшего племсовхоза “Кутузовский”. Всего в создание агрохолдинга компания планирует вложить около 5 млрд руб.

[\(к содержанию\)](#)

Мурманск. В год Кабана выведут суперсвиной

Meatinfo, 26.12.2006

Четыре дня и ночи свиней везли из Удмуртии. Все - с «паспортом» (племенным удостоверением) и «татушкой» на ухе в виде шестизначного набора цифр. Несколько десятков дюжих свиноматок и хряков отобрали для исполнения эпохальной миссии в селекционной работе: передать свои достопримечательные гены (чем – см. ниже) свиньям с мурманской «пропиской». Директор свиного комплекса «Пригородный» Валерий Пономарев собственноручно помогал им спускаться с машины по трапу.

- Это - Соя, Тайга, Беатриса, Реклама, – безошибочно узнает по рыльцу своих подопечных главный зоотехник-селекционер Татьяна Большова.

В ответ те дружно виляют хвостиками. По этой части тела легко определить состояние свинок: крючком – значит, животное здорово; висит, как плеть, – скоро прикажет долго жить.

- Мы полностью заменим генетический материал заполярных свиней, - объясняет Валерий Пономарев. - Выведем гибрида, который станет давать с туши не менее 60 процентов постного мяса. Это процентов на 15 больше обычного. А еще они будут многодетными мамами (у обычных - по 10-12 поросят, у гибридных - на 3 больше).

По пальцам можно пересчитать места в России, где проводят подобные эксперименты. В будущей свинке совместятся три породы ее предков, и получится гибрид: одна свинка пойдет и на бекон, и на мясо (обычно – что-то одно).

Едва обосновавшись на новом месте жительства, новые обитатели «Пригородного» общей стоимостью 1 миллион рублей (эти деньги выделила Москва в рамках нацпроекта «Сельское хозяйство») бросились заниматься любовью. Правда, вот незадача: свиной-«мужиков» на свинокомплексе меньше, чем особой противоположного пола. Так что прибегли к искусственному осеменению (тогда участия одного хряка хватает аж на десятерых «дамочек»). Сотрудники «Пригородного» на подопечных не нарадуются: чистюли, никогда не мусорят у кормушки, любят купаться.

И все-таки, один маленький недостаток у них есть: отец не участвует в воспитании своих детей. Но кого сегодня этим удивишь?

Какие-либо особенности поведения привезенных звездных удмуртовских свиней пока не проявились, возможно, природа еще отыграется на детях. А вот у простых мурманских хрюшек, по воспоминаниям специалистов свинокомплекса, случались «выкидыши». Так, в этом году одна отказалась рожать, пока от клетки не ушли посторонние. Был и несчастный случай, когда, не желая покидать насиженное место, свиноматка разорвала своих детенышей. Свинья – вообще, эмоциональное животное. Ну, пусть в новом году Кабана у наших хрюшек эмоции будут только хорошие. В январе уже должны появиться на свет первые малыши у 15 свиноматок. За два года, ожидается, что у всех свинок появится потомство «три в одной». Тогда мы и попробуем новую продукцию.

<http://meatinfo.ru/news/region/?nid=3407>

(к содержанию)

Животноводы Кубани окупят расходы на приобретение племенных коров за границей Regnum, 26.12.2006

Племенной скот, приобретенный за границей аграриями Краснодарского края в 2006 году, окупит себя через 2-3 года. Об этом ИА REGNUM сообщил представитель пресс-службы администрации региона.

По его словам, сейчас на карантине на Васюринском мясоперерабатывающем комбинате находятся свыше 3 тыс. коров, привезенных из Австралии. "Племенной молодняк герефордской, голштинской и абердин-ангусской породы завезен на МПК "Васюринский" в первой декаде ноября, также в середине ноября в хозяйство завезены телки и бычки породы шароле из Франции", - отметил представитель пресс-службы.

Представитель пресс-службы отметил, что коровы герефордской породы дают ежедневные привесы мяса до 2 килограммов, для сравнения - отечественные аналоги редко превышают 600-граммовый порог. Молочная продуктивность коров голштинской

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»



породы составляет до 12 тыс. литров молока - это в 2 с лишним раза больше, чем продуктивность кубанских коров.

"Такие породы коров должны быть во всех хозяйствах Кубани уже через пять лет. Если это произойдет, мы сможем конкурировать с европейской "сельхозмашиной", увеличивать поголовье скота, повышать зарплаты животноводам и дояркам", - процитировали в пресс-службе администрации региона слова губернатора Кубани Александра Ткачев.

<http://www.regnum.ru/news/761152.html>

(к содержанию)

На «Амурском бройлере» погибло почти 90 тысяч кур

Meatinfo.ru, 26.12.2006

На прошлой неделе, в период с 18 по 21 декабря на благовещенской птицефабрике «Амурского бройлера» пало 87 тысяч 166 голов птицы. Об этом заявил руководитель амурского управления ветеринарной службы Александр Решетников.

Решетников исключает, что причиной массового падежа мог стать птичий грипп. По результатам расследования, падеж наблюдался там, где в рацион питания кур не добавлялся кальций: закончились старые запасы мела, а вагон с новой партией задержался в пути на две недели.

Противоэпизоотическая комиссия при администрации Амурской области приняла решение не останавливать выпуск продукции на предприятии. Всего на «Амурском бройлере» одновременно выращивается несколько сотен тысяч (почти миллион) голов птицы.

<http://meatinfo.ru/news/company/?nid=3423>

(к содержанию)

Новости мясоперерабатывающей отрасли

Обзор новосибирского рынка мясных полуфабрикатов

Advertology.ru, 25.12.2006

Весной 2006 года исследовательской компанией PreVIEW была проведена очередная волна регистрации ассортимента на рынке мясных полуфабрикатов г. Новосибирска.

Анализ регистрации ассортимента позволяет найти ответы на следующие вопросы: "Какие производители представлены в различных торговых точках города?", "Каков ассортимент представленной продукции?", "Равномерно ли представлена продукция различных производителей по типам торговых точек или районам города?", "Каковы средние цены на продукцию?". Все это дает возможность производителям разрабатывать производственную и дистрибуторскую стратегии, отслеживать состояние рынка по продукции и конкурентам.

В ходе проведенного исследования фиксировалась информация, содержащаяся на этикетке продукта: производитель, марка, наименование, цена и т.п. При этом исключались полуфабрикаты, не содержащие мясо либо содержащие мясо птицы. При этом рассматривались все виды полуфабрикатов – фасованные, продаваемые на развес, продукты из цельного мяса и фарша. Данные собраны по 200 торговым точкам различного типа (супермаркетам, киоскам, продовольственным магазинам и другим).

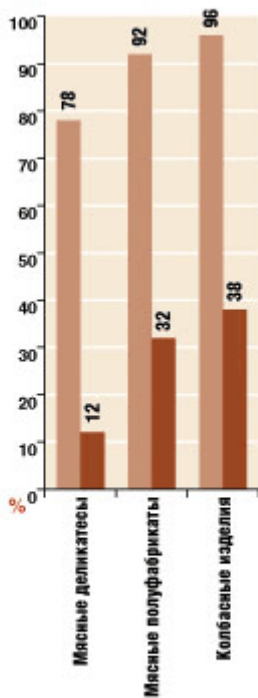
Особенностью проведения регистрации мясных полуфабрикатов является то, что исследователь имеет дело с большим числом неупакованной продукции. Сибирский потребитель ориентирован в покупках полуфабрикатов на местные марки, продукция которых кажется ему более безопасной и свежей. Соответственно, на прилавках новосибирских магазинов в большом количестве представлены полуфабрикаты

относительно мелких производителей. Кроме того, многие розничные торговые сети начинают производить собственные линейки полуфабрикатов.

Продажа полуфабрикатов требует от магазина соблюдения определенных технических условий, первоочередным из которых является наличие морозильного ларя. Еще несколько лет назад это сужало рынок полуфабрикатов, ограничивая их дистрибуцию только относительно крупными магазинами.

На сегодняшний день мясные полуфабрикаты зарегистрированы в 92% всех торговых точек Новосибирска. В среднем в магазине, торгующем полуфабрикатами, представлено 32 наименования подобных продуктов (рис. 1). При этом средняя ширина ассортиментной линейки колбасных изделий – 38 наименований, а мясных деликатесов – 12.

Рисунок 1. ПРЕДСТАВЛЕННОСТЬ МЯСНЫХ ПОЛУФАБРИКАТОВ В РОЗНИЦЕ ПО СЕГМЕНТАМ И ЧИСЛУ НАИМЕНОВАНИЙ



■ % от числа торговых точек, где представлена такая продукция
■ Среднее количество наименований на 1 торговую точку

В 2006 году мясные полуфабрикаты представлены в 95% магазинов и в 100% супермаркетов. Эти показатели достаточно стабильны и соответствуют показателям, зафиксированным в прошлом году.

В то же время рыночные торговые точки реже имеют в своем ассортименте полуфабрикаты и предлагают их в

более узком ассортименте. Так, в среднем, в супермаркете представлено 49 наименований полуфабрикатов, в продовольственном магазине – 25, в павильоне – 27, а в киоске на рынке – только 18.

Как показали результаты аудита, наиболее популярными полуфабрикатами являются пельмени, котлеты, блины. Уровень их дистрибьюции превышает 70%.

Лидер среди полуфабрикатов – пельмени. Они представлены в 95% магазинов, торгующих полуфабрикатами, и занимают 53% среди всех видов зарегистрированных полуфабрикатов. В среднем, в одном магазине представлено 18 наименований пельменей. Таким образом, и по широте ассортиментной линейки, и по представленности в торговых точках пельмени опережают другие виды полуфабрикатов.

Также в настоящее время увеличивают показатели представленности менее распространенные ранее виды полуфабрикатов. Происходит определенная коррекция ассортимента среднего магазина. Выросла "зона покрытия" у таких полуфабрикатов, как манты, тогда как, например, у вареников и шницелей сократилась (рис. 2).

Общий рост ассортимента полуфабрикатов, представленных в рознице, обусловлен, прежде всего, расширением числа позиций в супермаркетах (рис. 3). Можно предположить, что такая тенденция сохранится и в дальнейшем.

Рисунок 2. ДИНАМИКА ПРЕДСТАВЛЕННОСТИ МЯСНЫХ ПОЛУФАБРИКАТОВ РАЗЛИЧНЫХ ВИДОВ В 2005-2006 ГОДАХ, % от числа розничных торговых точек, реализующих полуфабрикаты

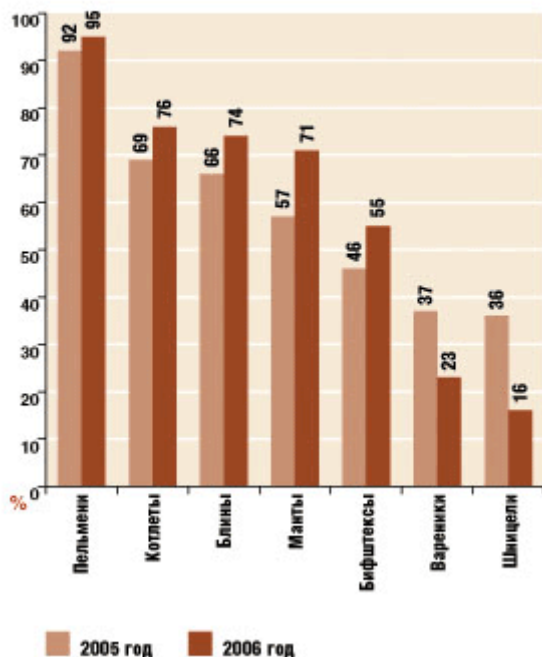
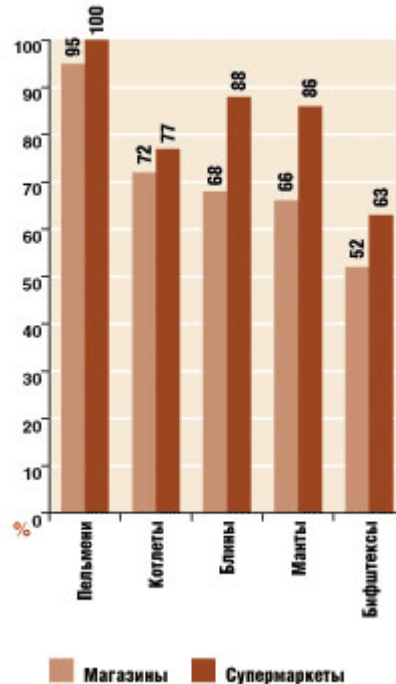


Рисунок 3. ПРЕДСТАВЛЕННОСТЬ РАЗЛИЧНЫХ ВИДОВ МЯСНЫХ ПОЛУФАБРИКАТОВ В МАГАЗИНАХ И СУПЕРМАРКЕТАХ, %

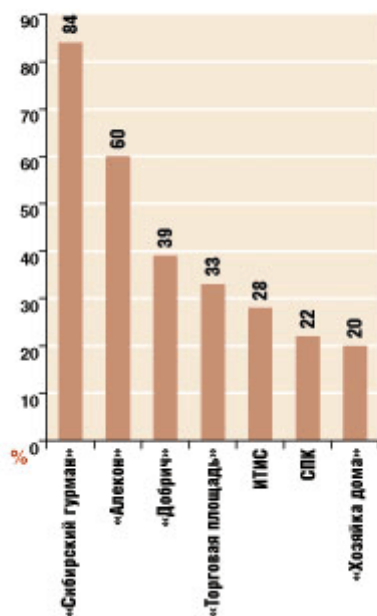


Характерной чертой новосибирского рынка полуфабрикатов является наличие сильных местных игроков, безусловным лидером среди которых является ООО "КП Сибирский гурман". Это крупный производитель, занимающий устойчивые позиции на рынках Восточной и Западной Сибири, а также Урала. Его продукция представлена в 84% новосибирских магазинов, торгующих полуфабрикатами, и занимает 40% от всех зарегистрированных полуфабрикатов. Эта марка не только наиболее широко представлена в новосибирских магазинах, но и предлагает самый большой ассортимент рассматриваемой продукции.

Так, "Сибирскому гурману" принадлежит 49% всех зарегистрированных пельменей, 65% блинов, 24% котлет. Причем, помимо своей основной марки, в последнее время компания делает ставку на новые бренды. В частности, "Сибирский гурман" вывел и сейчас активно продвигает на рынке новую марку – "Хозяйка дома". Ее дистрибуция сегодня составляет 20%.

Вторая по представленности в рознице города марка – "Алекон" (ООО "КП Алекон"): продукцию этой ТМ можно найти в 60% магазинов, и на ее долю приходится 11% от всех зарегистрированных продуктов. Третье место принадлежит бренду "Добрич" (ООО ПТК "Добрич"), чей показатель представленности равен 39%, а доля в общем числе полуфабрикатов – 8% (рис. 4).

Рисунок 4. ПРЕДСТАВЛЕННОСТЬ МЯСНЫХ ПОЛУФАБРИКАТОВ В РОЗНИЦЕ ПО МАРКАМ/ПРОИЗВОДИТЕЛЯМ, % от числа розничных торговых точек, реализующих полуфабрикаты



На рынке Новосибирска достаточно мало представлены полуфабрикаты федеральных марок – приверженность потребителей продукции местного производства все еще достаточно сильна.

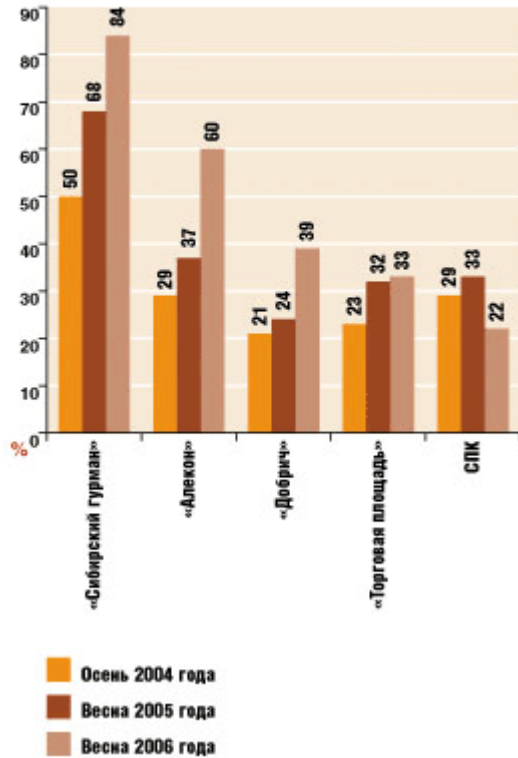
Что касается средних розничных цен на продукцию лидеров, то в основных сегментах (пельмени, котлеты) они колеблются в диапазоне 80–120 рублей за килограмм. Так, наиболее дорогие котлеты предлагают "Сибирский гурман" и "Алекон" – по цене 117 и 120,9 рубля соответственно. "Алекон" предлагает и самые дорогие пельмени – около 92 рублей за килограмм, тогда как у "Сибирского гурмана" наиболее низкая, по сравнению с другими ведущими производителями, цена на эту продукцию – 82 рубля за килограмм (табл. 1).

Таблица 1. СРЕДНИЕ ЦЕНЫ ЛИДЕРОВ РЫНКА НА ОСНОВНЫЕ ВИДЫ ПОЛУФАБРИКАТОВ

ПРОИЗВОДИТЕЛИ	СРЕДНИЕ ЦЕНЫ, руб./кг	
	Пельмени	Котлеты
ООО «КП Сибирский гурман»	82,0	117,0
ООО «КП Алекон»	91,8	120,9
ООО ПТК «Добрич»	90,1	90,4
ООО «Торговая площадь»	85,3	99,9

Если рассматривать позиции региональных лидеров в динамике, то несложно заметить, что они укрепляются год от года (рис. 5). Это может объясняться как планомерной работой со стороны производителей, так и "бумом" ритейла в городе, то есть бурным развитием сетей супермаркетов.

Рисунок 5. ДИНАМИКА ПРЕДСТАВЛЕННОСТИ
МЯСНЫХ ПОЛУФАБРИКАТОВ В РОЗНИЦЕ
ПО МАРКАМ/ПРОИЗВОДИТЕЛЯМ, % от числа
розничных торговых точек, реализующих полуфабрикаты



В любом случае, потребитель Новосибирска, приходя в магазин, сталкивается сегодня с достаточно широким ассортиментом разнообразных полуфабрикатов местных марок, хорошо знает лидеров и, скорее всего, в достаточной степени доверяет маркам-лидерам. Федеральным производителям, которые захотят завоевать рынок Новосибирска, придется приложить немало усилий.

Иван Черкасов

<http://www.advertology.ru/print40504.html>
(к содержанию)

Ростов-на-Дону. Группа компаний "ТАВР" выпустила новую товарную линию сырокопченых и полукопченых колбас "Восточная линия"
Meatinfo.ru, 25.12.2006

21 декабря в рамках новогоднего кулинарного вечера "Битва гурманов" была проведена презентация новой товарной линии "Восточная линия" и состоялась дегустация деликатесов, сырокопченых и полукопченых колбас "Восточная линия". Дегустация продуктов "Восточная линия" проводилась на территории салона "Спацио" среди целевой аудитории Премиум класса: владельцев и директоров крупных предприятий, страховых агентств, ювелирных магазинов, автосалонов, магазинов одежды и обуви, супермаркетов.

Гостей мероприятия щедро угощали новыми деликатесными продуктами "Восточная линия" из диетического мяса конины, баранины и говядины с высокой пищевой и биологической ценностью: копчено-вареный деликатес из конины "Кабырга", копчено-вареный деликатес "Кабырга из баранины", полукопченая колбаса из конины "Чайханная",

сырокопченые колбасы из конины "Куркума", "Ханская", "Казы" и сырокопченая колбаса из говядины и конины "Раздольная".

В том числе, на суд взыскательной аудитории были представлены сырокопченые деликатесы из конины "Филей Деликатесный", "Балык из конины", "Бастурма из конины" и сырокопченые деликатесы из говядины "Бастурма", "Филей говяжий". Приглашенные оценили по достоинству преимущества продуктов "Восточная линия": оригинальные рецептуры кухни республик Северного Кавказа, Татарстана, государств Средней Азии с добавлением восточных специй и пряностей, но самое главное, полное отсутствие в составе продуктов свинины и шпика. Особенностью кулинарного вечера явилось присутствие ведущего популярной телевизионной программы "Кулинарный поединок" Дмитрия Назарова. Известный актер театра и кино оказался редким ценителем мясопродуктов из конины и баранины и был приятно удивлен качеством представленной продукции.

<http://meatinfo.ru/news/company/?nid=3395>

(к содержанию)

**Михаил Солдатов: местным поставщикам мяса придется с нами считаться.
Холдинг «Агрико» готовит экспансию в Уральский регион
Kommersant.ru, 27.12.2006**

Крупнейший российский агрохолдинг «Агрико», который реализует проекты по развитию животноводства в Ставропольском крае, рассчитывает мясную продукцию реализовывать в Урало-Сибирском регионе, потеснив на рынке местных поставщиков. О планах и перспективах компании корреспонденту „Ъ“ ОЛЕСЕ РАТОШНЮК рассказал заместитель директора ГК «Агрико» МИХАИЛ СОЛДАТОВ.

— Не так давно компания «Агромаркет-Трейд», входящая в холдинг «Агрико», выиграла тендер на поставку пшеницы, организованный индийской госкомпанией STC. Планирует ли компания открывать новые рынки экспорта зерна?

— В этом году мы участвовали в ряде тендеров на поставку зерна в страны Северной Африки и Ближнего Востока. В следующем году мы намерены увеличить объемы поставок в Индию в два-три раза и поставить в эту страну более 1 млн тонн зерна. Ситуация на рынке экспорта достаточно динамично меняется. Например, ослабление позиций Украины на рынке экспорта открывает новые возможности для российских предприятий. Мы внимательно отслеживаем изменение климатических условий и прогноз по урожаю зерна в Европе, США, Канаде, Австралии. Из-за аномально теплой зимы зерновые культуры этого региона попали в зону риска. Если морозы ударят раньше, чем ляжет снеговой покров, — часть растений может погибнуть. Это скажется на потенциале традиционных экспортеров Европы, объемах продукции и ценах.

— Развивать животноводство компания начала с 2004 года. С чем связана диверсификация бизнеса?

— Наше зерновое производство может обеспечить кормовую базу для животноводства. Ранее из-за значительной доли импорта мясной продукции для российских производителей это направление было невыгодным. Как только правительство таможенными барьерами начало вытеснять импортную продукцию, у животноводческих хозяйств появилась возможность развиваться. Мы выбрали для себя направление свиноводства, где оборачиваемость средств 3-4 года (в птицеводстве — 1, 5-2 года, при разведении крупного рогатого скота — 7-8 лет — „Ъ“). Сегодня наша компания реализует проекты строительства трех свиноводческих комплексов, первый из которых на 80 тысяч

голов введен в эксплуатацию в Ставропольском крае. Кроме того, мы развиваем инфраструктуру для животноводства: в январе будет введен в эксплуатацию комбикормовый завод, строим мы и мясоперерабатывающее производство, включающее процессы разделки и упаковки продукции. В переработанном виде ежегодный объем мясной продукции составит 30 тыс. тонн. Общий объем инвестиций в строительство свинокомплексов и инфраструктуры составит около 75 млн евро.

— Какой объем мяса планируете поставлять в Урало-Сибирский регион? Будете ли приобретать здесь мясоперерабатывающие предприятия?

— Все перерабатывающие производства будут сосредоточены в Ставропольском крае, так как проще и экономичнее поставлять уже переработанное и упакованное мясо. В Урало-Сибирский регион мы рассчитываем поставлять большую часть производимой свинины в охлажденном и замороженном виде. Местным поставщикам придется считаться с появлением на рынке высококачественной, сертифицированной продукции. Кроме того, мы можем регулировать издержки, так как у нас есть своя транспортная компания, обеспечивающая как железнодорожные, так и автомобильные перевозки.

— Как будет осуществляться реализация продукции? Будет ли задействована в дистрибуции сеть супермаркетов «Эдельвейс» (Тюмень, Когалым, Сургут, Нижневартовск), входящая в холдинг «Агрико»?

— Дистрибуция и реализация мясной продукции будет осуществляться через наши предприятия оптовой и розничной торговли, куда входит и упомянутая вами компания «Эдельвейс» (4 торговых комплекса в городах Сургут и Когалым) и компания «Росич-Сибирь». Сейчас мы отработываем схему комплексной оптово-розничной торговли, если проект будет успешным, мы продолжим развивать розничную сеть. Сейчас ведутся переговоры об открытии еще трех торговых комплексов «Эдельвейс».

— «Агрико» созвучно с названием другой компании — «Агрика». Часто путают? Вам это мешает?

— Российский бренд «Агрико» мы менять не собираемся. Наши торговые марки прошли необходимую регистрацию с 1999 года. Мы знаем, что есть еще пять-шесть компаний с аналогичным или похожим названием. Эти компании работают в разных сферах — от производства водяных фильтров до мясопереработки.

<http://www.kommersant.ru/region/ekaterinburg/page.htm?year=2006&issue=243&id=192445§ion=3238>

(к содержанию)

Своя колбаса дешевле Владелец “Миллеровской копейки” купил мясокомбинат Ведомости-Ростов-на-Дону, 28.12.2006

Простаивающий более трех лет Миллеровский мясокомбинат в следующем году сможет возобновить работу. Владелец сети продовольственных магазинов “Миллеровская копейка” Василий Злобин купил контрольный пакет предприятия и после его реконструкции намерен начать поставку колбас в магазины своей сети. Эксперты считают покупку выгодной.

Василий Злобин купил контрольный пакет акций Миллеровского мясокомбината у менеджмента летом 2006 г., рассказал “Ведомостям” начальник отдела мясной и молочной переработки областного минсельхозпрода Алексей Лысоченко. Сумму сделки Василий Злобин не называет, а исполнительный директор Агентства инвестиционного развития Ростовской области Игорь Бураков оценил стоимость старого мясокомбината в

сумму не более \$100 000. По словам Злобина, за время простоя предприятия оборудование и инфраструктура “развалились”, инженерные коммуникации сейчас проводятся вновь, затем начнется ремонт производственных помещений и установка оборудования. По его словам, первоначальные вложения составят не менее 10,5 млн руб. собственных и заемных средств. На полную мощность мясокомбинат заработает не раньше ноября 2007 г., уточняет Злобин. Планируемые объемы выпуска он не называет, но говорит, что в основном продукция будет реализовываться через собственную торговую сеть. В “Миллеровской копейке” ежемесячно продается около 100 т колбасных изделий. По словам Злобина, после запуска мясокомбината доля собственных колбасных изделий в сети составит около 20%, причем их стоимость будет на 15-20% ниже, чем в других магазинах.

“Миллеровская копейка” — сеть из 40 универсамов, расположенных в Миллеровском, Кашарском, Чертковском районах Ростовской области. По данным компании, владельцем является Василий Злобин. Оборот сети не раскрывается. ОАО “Миллеровский мясокомбинат”, по данным областного минсельхозпрода, не работал последние 3-4 года. По данным “СПАРК-Интерфакс”, на 1 августа 2006 г. акциями владел трудовой коллектив. По данным областного минсельхозпрода, за 11 месяцев 2006 г. производство мяса и субпродуктов первой категории составило 19 869 т (на 31,9% больше, чем в 2005 г.), колбасных изделий — 42 556 т (на 20% больше). Крупнейшими производителями являются “Ростовский колбасный завод — Тавр”, Сальский и Матвеево-Курганский мясокомбинаты.

Чиновники рады новому собственнику. Злобин отмечает, что сырье для мясокомбината планирует закупать в местных сельских хозяйствах. “Миллеровский мясокомбинат — единственный в районе, и после его закрытия организованная скупка мяса у местных крестьян не велась”, — говорит начальник отдела сельского хозяйства Миллеровского района Владимир Погребняк. По его словам, ежегодно в районе производится около 7000 т мяса в год, зачастую сельяне продают его посредникам по заниженным ценам. Погребняк надеется, что все это мясо будет перерабатывать Миллеровский мясокомбинат, мощности которого до остановки в 2002 г. составляли 12 000 т. А Лысоченко говорит, что в минсельхозпроде готовы рассмотреть вопрос о субсидировании процентной ставки по кредитам на закупку сырья.

Замгендиректора “Ростовского комбината ГОРПО” Татьяна Гутевская отмечает, что сейчас конкуренция за место на прилавке возрастает, даже известным производителям трудно зайти в торговые сети и удержать поставки за собой. Гарантированный рынок сбыта в виде собственных магазинов, безусловно, выгоден, отмечает Гутевская. “Небольшой мясокомбинат для такой локальной сети — идеальный вариант”, — соглашается директор универсального маркетингового агентства “БизнесАналитик” Оксана Хомич. С ней соглашается и Бураков. Уровень доходов населения в областных районах невысокий, поэтому потребитель отдаст предпочтение более дешевым товарам местных производителей, говорит Хомич. Бизнес локальный, рассчитан на несколько областных районов, поэтому он вполне может состояться, полагает Бураков.

**Сергей Семенов
Оксана Лебедева**

(к содержанию)

Новости оптовой и розничной торговли

Паузы ритейлеров. Многие розничные сети хотят IPO - но всё откладывают сроки
Smart money, 25.12.2006

Отменив прежние планы провести IPO во второй половине 2006 г., президент розничной сети "Дикси" Олег Леонов готовит теперь размещение акций своей компании на бирже в следующем году. Не отложит ли еще раз? Пока вроде бы таких намерений нет — во всяком случае, в компании обещают, что подробности предстоящего IPO будут раскрыты в самом конце декабря. Хотя отложить, может, и стоило бы. Изначально Леонов хотел выручить на Лондонской бирже и российских площадках порядка \$250 млн за 20-процентный пакет акций — рассчитывая, что инвесторы на LSE оценят его компанию примерно в те же 17,9×ЕБИТДА, в которые в свое время оценили "Пятерочку". Но для получения \$250 млн за 20% акций Леонову необходимо по итогам уходящего года увеличить ЕБИТДА до \$70 млн с \$30 млн в 2005 г. При том, что у "Дикси" самый низкий по отрасли показатель рентабельности по ЕБИТДА — 4,1% против среднеотраслевых 8%, указывают в своем отчете аналитики банка "Зенит". Кроме того, по их мнению, "эмитент выглядит не очень привлекательно с точки зрения прозрачности". Вот владельцы сети "Патэрсон", братья Алексей и Константин Мауергаузы, в марте 2006 г. вынашивавшие планы размещения 20% акций, осенью уже пришли к решению до поры не испытывать судьбу. "Забудьте, — говорит Николай Габышев, директор по развитию "Патэрсона", — сейчас масса заемных инструментов". В компании предпочли облигационный заем на 2 млрд руб. Впрочем, шансов на удачное IPO у "Патэрсона" было и так немного. Эффективность использования площадей у сети низкая: показатели по выручке с одного супермаркета в среднем в 1,5-2 раза меньше, чем у непосредственных конкурентов по формату — "Перекрестка" и "Седьмого континента". Темпы роста также не впечатляющие: порядка 20% против 46 и 56% у "Седьмого континента" и "Магнита" соответственно. Наконец, у "Патэрсона" нет МСФО за три года. Отложили свои ранее планировавшиеся IPO также петербургская сеть "Лента", калининградская "Виктория", московские "АрбатПрестиж" и "Копейка". Все полагают, что подходящий момент еще не настал.

[\(к содержанию\)](#)

Фридман в сетях

Секрет фирмы, 25.12.2006

Михаил Фридман, которому принадлежат крупные российские банки, нефтяные компании и сотовые операторы, в 2006 году стал еще и крупнейшим игроком на рынке продовольственного ритейла. Текст: Мария Соловиченко



Один из самых богатых российских бизнесменов Михаил Фридман, чье состояние оценивается более чем в \$10 млрд, владеет активами в большинстве ключевых секторов российской экономики: нефть, банковский бизнес, телекоммуникации, страхование. Однако сам Фридман не скрывает, что розничная торговля сегодня для него – один из приоритетов: «Мы видим для этого бизнеса неограниченные перспективы развития».

В мае 2006 года бизнесмену удалось осуществить сделку, беспрецедентную для российского рынка как по объему (\$1,178 млрд), так и по важности – лидеры рынка розничной торговли в России еще ни разу не объединялись. «Альфа-

групп» приобрела сеть дискаунтеров «Пятерочка» и объединила магазины со своей сетью универсамов «Перекресток». В результате была создана компания X5 Retail Group.

Даже схема объединения сетей оказалась неординарной. Покупка проводилась в два этапа. Сначала Михаил Фридман и топ-менеджеры «Перекрестка» продали 100% акций компании «Пятерочка» за \$1,365 млрд. После чего «Альфа-групп» выкупила 54% акций объединенной компании за \$1,178 млрд. Сам Фридман стал ее крупнейшим акционером, получив долю в 21,6%.

«Наш розничный актив демонстрирует самые высокие темпы роста», – говорил Фридман сразу после сделки. Действительно, по динамике развития российская сетевая продуктовая розница сегодня намного опережает европейских ритейлеров, показывая в среднем 20–30% роста против 5–10% у сетей в Европе. Магазины Фридмана – не исключение. Так, за девять месяцев 2006 года чистая выручка сети «Пятерочка» выросла на 43,3% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, составив \$1,4 млрд. Продажи «Перекрестка» за этот же период увеличились на 47,3% – до \$1 млрд.

В планах Фридмана – к 2008 году довести продажи X5 Retail Group до \$6 млрд. И планы эти не кажутся невыполнимыми. Так, если в 2005 году оборот продуктовой розницы составил, по данным «Ренессанс капитала», \$113 млрд, то в 2006-м, как ожидается, он превысит \$136 млрд. Кроме того, по оценкам «Тройки Диалог», население России по-прежнему приобретает 80% продуктов на открытых рынках или в небольших магазинчиках. Доля сетевой розницы в нашей стране составляет 23%, в то время как в Европе достигает 80%. Так что еще есть куда расти.

Не исключено, что в ближайшее время Фридман добавит к своим розничным активам сеть «Копейка». Об интересе к ней топ-менеджмент X5 заявлял не раз. А после выкупа у менеджмента сети 50% акций ФК «Уралсиб» X5 Retail Group, по некоторым данным, обратилась с предложением приобрести часть активов купленной сети к главе «Уралсиба» Николаю Цветкову.

Между тем очевидно, что продажа розничного актива – дело времени. По крайней мере, как говорил сам Михаил Фридман, «у нас нет планов продажи объединенной компании в ближайшее время, но мы готовы рассматривать предложения». И, похоже, он уже начал готовить почву для перепродажи этого актива. Так, летом прошедшего года X5 начала создавать промышленно-закупочные альянсы с крупнейшими европейскими ритейлерами – Carrefour, Ahold, Tesco, Casino, Lidl, Aldi.

Пока акционеры X5 только прощупывают почву на западных рынках. «Это позволит нам снизить издержки и получить лучшую на рынке цену по отдельным товарным группам», – говорит главный исполнительный директор X5 Retail Group Лев Хасис. Но не исключено, что близкие отношения с западными розничными сетями перерастут в нечто большее, чем ценовые альянсы.

(к содержанию)

Распродажа продавцов

Секрет фирмы, 25.12.2006

Ритейл слишком неоднородная отрасль, и М&А-процесс в разных сегментах протекает с разной интенсивностью. Тем не менее в целом 2006 год стал рекордным для ритейла по объему сделок. И, судя по всему, ажиотаж будет только нарастать.

Российский ритейл только-только начинает консолидацию. Многоступенчатая сделка с перекрестным обменом акциями между сетями «Пятерочка» и «Перекресток», прошедшая весной 2006 года, привела к появлению в продуктовом ритейле компании X5 Retail Group N.V. с внушительным ежегодным оборотом около \$3 млрд и несоизмеримо скромной долей рынка—всего 2,5%. Если добавить к ней еще пять крупнейших отечественных ритейлеров («Магнит», «Седьмой континент», «Копейку», «Дикси» и «Ленту»), в сумме они имеют примерно 8%. Поэтому, судя по всему, в будущем отрасль ожидает не одно крупное слияние и поглощение. Но и 2006 год уже стал рекордным по объему сделок.

После объединения X5 сделала еще два крупных приобретения. В августе она заинтересовалась крупнейшей пермской сетью «Семья», насчитывающей более 20 гипер- и супермаркетов. А в октябре подписала соглашение о покупке за \$200 млн компании «Метроном АГ», владеющей 16 магазинами «Меркадо» и «Меркадона», дистрибуторским и офисным центром, а также крупным земельным участком в Москве.

Похожий сценарий разыграл холдинг «Марта» (бренды Villa и «Гроссарт»). В конце 2005 года один из его владельцев, Георгий Трефилов, за \$225 млн выкупил 50% акций у своего партнера Дмитрия Октябрьского. Консолидировав актив, новый единоличный владелец через полгода присоединил к нему 69 магазинов владимирской «Пи».

Аппетит к региональным «братьям меньшим» проявили и «Магнит» с «Копейкой». Они поделили между собой нижегородскую «Эконту».

Аналогичная ситуация в фармацевтической рознице, где основным драйвером стала аптечная сеть «36,6», чья цель — в течение двух лет объединить не менее 1 тыс. аптек (в октябре 2006 года их было 757). Компания поглотила омскую сеть «Фармаком», нижегородские «Милу» и «Доктора Буркова», а также ростовские «Трифарму» и «Официну». Впрочем, по мнению аналитиков, сумма пяти сделок не слишком велика — \$17-22 млн.

Процесс региональной экспансии, особенно в продуктовом ритейле, только набирает обороты. «Все понимают, что более активный рост будет в регионах, и нужно двигаться из Москвы, чтобы занимать лучшие места,— отмечает ведущий аналитик ИК „Ренессанс Капитал“ Наталья Загвоздина.—Но говорить, что крупные ритейлеры (кроме „Магнита“) имеют опыт работы в регионах, преждевременно. Владельцы региональных бизнесов пока еще видят для себя перспективы и не готовы продавать контрольные пакеты, а лидирующим ритейлерам миноритарные доли не нужны». Наконец, даже в Москве и Петербурге сетевики еще способны расширяться за счет скупки магазинов советского типа с прилавочной торговлей. Хотя доля последних в этих городах, конечно, значительно меньше, чем по стране, где она составляет 77% от объема рынка.

Иной расклад на рынках мобильных телефонов, электроники и бытовой техники, где ядро лидеров уже сформировалось. «Эльдорадо», по собственным данным, контролирует 28% продаж бытовой техники и электроники в стране, а два крупнейших сотовых ритейлера— «Евросеть» и «Связной» —держат свыше 40% своего сегмента. Подобная консолидация объясняет, почему на рынке так мало сделок. При этом директор по маркетингу компании

MOST Marketing Антон Васильев отмечает среди причин пассивности инвесторов информационный голод—редкие компании в этом секторе можно считать открытыми. Впрочем, любой рынок может прийти в движение с появлением мировых гигантов. Стоило британской Alliance UniChem приобрести компанию «Аптека-холдинг» за относительно скромные \$31,4 млн, как фармацевты заговорили о глобальном переделе. В числе кандидатов на продажу называлась даже аптечная сеть «36,6». Аналогичные перспективы и у продуктового ритейла. «Та же X5 через четыре-пять лет, скорее всего, продаст часть своего бизнеса,— предполагает аналитик „Центринвест секь-юритис“ Андрей РОЖНОВ.—Или, скажем, „Магнит“. Эта компания неслучайно стала прозрачной, провела IPO и сейчас сообщает о себе много хорошего. Но крупные сделки с участием западных компаний вероятны лишь после выборов 2008 года». Наталья Загвоздина отмечает, что за 2006 год рынок увеличится на 22% в денежном выражении (до \$137 млрд) и, по прогнозам, продолжит рост в следующем году. Так что настоящий сейл еще впереди

Юлия Кнуняц, старший аналитик ИК «Антанта Капитал»,
УХОДЯЩИЙ 2006 ГОД стал еще одним удачным периодом для сектора розничной торговли. Торговые сети продолжали демонстрировать отличные финансовые показатели и несравнимые ни с одним сектором темпы роста. Сейчас розничные операторы сосредоточены на том, чтобы любой ценой «застолбиться» на региональных рынках.

Основным риском для российских ритейлеров и инвесторов, покупающих их акции, является приход западных операторов. Но даже без учета такого риска инвесторы переоценили радужные перспективы российской розницы, что подтверждается динамикой акций торгующихся торговых сетей. Так, по итогам 2006 года акции «Седьмого континента» торгуются на тех же уровнях, что и в конце 2005-го, а ценные бумаги «Пятерочки» росли теми же темпами, что и весь российский фондовый рынок. Еще 2006 год для розничного сектора можно охарактеризовать как год несбывшихся IPO. Так, о своих планах выхода на фондовый рынок заявляли «Копейка», «Дикси», «Лента», «Евросеть» и др. Тем не менее все они перенесли IPO на 2007-2008 годы или вовсе сосредоточились на привлечении стратегического инвестора. В уходящем году мы увидели размещение только сети «Магнит»: в целом его можно назвать успешным, учитывая рост котировок акций на 25% с июня 2006 года. Однако это также не превышает темпы роста всего рынка. В следующем году мы надеемся увидеть ряд новых размещений. Но в силу увеличения предложения, а также из-за более трезвого подхода инвесторов к оценке акций компаний сектора новые IPO будут проходить на более адекватных уровнях. По-нашему мнению, наиболее интересной инвестицией в российском розничном секторе по-прежнему будет аптечная сеть «36,6». Ее основным плюсом остается стратегия, направленная на то, чтобы любой ценой усилить позиции компании в регионах. Ежегодное двукратное увеличение числа магазинов в составе сети не может не отразиться негативно на ее рентабельности. Однако когда большинство аптек в 2008 году перейдет в стадию зрелости, компания займет значительную долю рынка аптечных продаж и сможет работать над повышением эффективности.

(к содержанию)

Непубличные ритейлеры

Rbcdaily.ru, 27.12.2006

Нескольким розничным сетям пришлось отложить IPO, запланированное на 2006 год. В минувшем году сразу шесть розничных сетей — «Магнит», «Копейка», «Дикси», «Виктория», «Лента» и «Арбат Престиж» — заявили о планах провести IPO. Однако

выйти на биржу смог только «Магнит», остальные компании оказались структурно не готовы к публичному размещению. Между тем они сохраняют планы провести IPO в 2007 году. По мнению аналитиков, конъюнктура фондового рынка для игроков розничной торговли в следующем году по-прежнему будет благоприятной. Но на удачное размещение смогут рассчитывать лишь те компании, акционеры которых убедят инвесторов в их прозрачности.

Розничные сети «Дикси», «Виктория», «Лента» и «Арбат Престиж» теперь готовят размещение своих акций на бирже в следующем году. Из списков претендентов на первичное публичное размещение выбыла сеть «Копейка», которая в июле намеревалась разместить 25% акций. Однако размещение не состоялось — акционеры компании хотели продать свои доли дороже, чем рынок был готов их купить. Сейчас речи об IPO «Копейки» уже не идет, так как в ноябре 50% акций компании у ее топ-менеджмента выкупил «УРАЛСИБ», по оценке участников финансового рынка, за 500 млн долл.

О готовящемся IPO другого ритейлера — питерской розничной сети «Лента» — стало известно в мае 2006 года: до конца года компания должна была продать до 30% акций на LSE и выручить 300 млн долл. Но после того как до декабря компания так и не провела road show, стало очевидно, что IPO «Ленты» в этом году не будет. При этом неясно, состоится ли размещение «Ленты» в следующем году. Основной совладелец сети Олег Жеребцов от комментариев отказался.

По словам аналитиков, сейчас для «Ленты» может оказаться выгоднее частное размещение акций. В ноябре ЕБРР предложил «Ленте» выкупить часть ее акций за 125 млн долл. По оценкам аналитиков «Тройки Диалог», за такую цену ЕБРР может купить 10—11% акций компании. «Возможно, предложение ЕБРР показало акционерам «Ленты», что рынок сейчас не сможет предложить больше, чем частный инвестор», — отмечает аналитик «Тройки Диалог» Михаил Терентьев.

Шансов на удачное IPO в 2006 году было мало и у «Дикси», «Виктории» и «Арбат Престижа». «Эти компании поспешили с заявлениями об IPO, но оказались ни финансово, ни структурно не готовы к публичному размещению», — считает аналитик Deutsche UFG Алексей Кривошапко. По оценкам аналитиков Райффайзенбанка, кредитное качество «Дикси» сильно ослабляет масштабные планы заимствования. Так, на июль 2006 года долговая нагрузка оценивалась в 6,2 млрд руб.

«По нашим прогнозам, при увеличении EBITDA за 2006 год на 40—50%, уровень долга к EBITDA составит 4,1—4,4», — говорит аналитик Райффайзенбанка Максим Раскоснов. «Это довольно высокий показатель, учитывая, что у «Копейки» долг к EBITDA равен 3,6, а у «Виктории» — 2», — соглашается аналитик брокерского дома «Открытие» Александр Афионов. Однако, по словам главы торговой сети «Дикси» Олега Леонова, откладывать размещение акций своей компании он больше не собирается.

Проблему «высокой долговой нагрузки» испытывает и сеть «Арбат Престиж», которая в ходе IPO намеревалась привлечь 75—80 млн долл. на региональное развитие. Соотношение долга к EBITDA у компании по итогам первого полугодия 2006 года составляет 4,7. Кроме того, выручка «Арбат Престижа» пока не дотягивает до заявленных планов. По оценке аналитиков «АТОНа», чтобы 20% акций розничной сети стоили 80 млн долл., ее годовая выручка должна составлять 375—400 млн долл. А согласно отчетности компании за девять месяцев 2006 года, выручка «Арбат Престижа» чуть превысила 190 млн долл.

Алексей Кривошапко называет решение компаний отложить IPO «логичным и ожидаемым»: «Все несостоявшиеся эмитенты в этом году выглядели не очень привлекательно с точки зрения прозрачности». Михаил Терентьев в числе причин для пересмотра сроков IPO отмечает и размещение «Роснефти». «Инвесторы аккумулировали

средства для покупки акций «Роснефти», и рынок испытывал недостаток ликвидности», — поясняет он.

По прогнозу аналитиков, в связи с достаточно высоким ростом сектора розничной торговли активы его игроков в следующем году сохранят высокую инвестиционную привлекательность. «Но на удачное размещение смогут рассчитывать лишь те сети, акционеры которых убедят инвесторов, что их компании отвечают всем требованиям прозрачности», — подытожил г-н Кривошапко.

Мария Соловиченко

<http://www.rbcdaily.ru/2006/12/27/market/262171>

(к содержанию)

Магазины разыграли Сеть “Квартал” приобрела на аукционе два магазина

Ведомости-Сибирь, 28.12.2006

Хозяйка сети “Квартал” Людмила Кожемякина в ближайшее время пополнит свою сеть еще двумя магазинами. Во вторник на аукционе она купила имущественные комплексы ЖУМа и магазина “Товары для детей” за 387 млн руб. Активы достались ей после отчаянной борьбы с другими претендентами — девелоперской компанией “Труд”, инвесткомпанией “Брокеркредитсервис”, франчайзи “Пятерочки” и сетью “Холидей Классик”.

Во вторник мэрия Новосибирска провела аукцион по продаже 2121 кв. м магазина “Товары для детей” по стартовой цене 97,1 млн руб. и 1710 кв. м Железнодорожного универмага (ЖУМ) за 77,1 млн руб. По итогам обоих аукционов победителем признано ООО “Кремень”, предложившее максимальную цену за оба магазина — 214 млн руб. за ЖУМ и 173 млн руб. за “Товары для детей”, сообщила начальник отдела приватизации и ценных бумаг мэрии Новосибирска Татьяна Шпакова. По ее словам, в качестве директора компании в документах указана Людмила Кожемякина.

Людмила Кожемякина — владелица продуктовой сети “Квартал” (40 магазинов “Квартал” и 15 — “Миниквартал”) и сети магазинов по торговле алкоголем “Крепость” (101 магазин) и “Семь звезд” (один магазин). Ранее сетью владел ее супруг, депутат горсовета Эдуард Кожемякин. В компании оборот не раскрывается, но, по данным участников рынка, он составляет 3,2-3,6 млрд руб. в год.

Кожемякина — известная в Новосибирске владелица продуктовых магазинов “Квартал” и “Крепость”, которыми ранее владел ее муж, депутат городского совета Эдуард Кожемякин. Она подтвердила факт покупки магазинов. По ее словам, эти помещения будут использованы для расширения сети “Квартал”. Она довольна покупкой. По ее мнению, ЖУМ и “Товары для детей” идеально подходят для торговли продуктами. Помещения прекрасно расположены — в центре города и рядом с жилыми кварталами, у них правильная планировка и хорошее техническое состояние. Торговля пойдет хорошо, убеждена собеседница.

Новые магазины под вывеской “Квартал” откроются уже в первой половине 2007 г., через месяц-полтора после окончания действия договоров аренды, добавляет управляющий сети Александр Рожавский. Затраты на реконструкцию магазинов будут небольшими, поскольку помещения находятся в хорошем состоянии, сказал он, не назвав сумму.

Кожемякиной удалось победить в острой борьбе с крупнейшими новосибирскими ритейлерами, девелоперами и инвесткомпаниями. В аукционах принимали участие также девелоперская компания “Труд”, торговая сеть “Холидей Классик”, франчайзи “Пятерочки” в Новосибирске — “Новосибирск-торг” и инвесткомпания “Брокеркредитсервис” (БКС).

В компании “Труд” отказались от комментариев. Участие в аукционе было личной инициативой владельцев сети, в качестве стратегической цели покупка помещений на муниципальных аукционах не обсуждалась, пояснил один из менеджеров сети на условиях анонимности.

Александр Агеев, директор по корпоративному управлению компании “Новосибирск-торг”, не огорчен исходом аукциона: “Покупать помещения по такой цене под продуктовый ритейл нелогично — срок окупаемости превышает разумные пределы”. Возможно, Кожемякина решила развивать арендный бизнес или непродуктивный ритейл, рассуждает он. По его словам, “Новосибирск-торг” в этих аукционах определил для себя цену отсечения в \$3000 за 1 кв. м. “Больше платить невыгодно — строительство магазина с нуля обойдется дешевле”, — поясняет он.

С ним согласен директор сети “Холидей Классик” Алексей Захаров, чья компания также сошла с дистанции, не сумев перебить цену Кожемякиной по магазину “Товары для детей”. Купив магазин по \$5000 за 1 кв. м, о рентабельности можешь надолго забыть, резюмирует он.

БКС планировал использовать помещения в закрытых паевых фондах недвижимости, а впоследствии продать их или сдать в аренду, рассказал заместитель директора управляющей компании “БКС — Фонды недвижимости” Салават Алпаров. Он говорит, что компания готова была отдать за каждое помещение не более 150 млн руб. и конечная цена ее не устроила. “Нам показалось, что дешевле построить здание, чем заплатить за него 214 млн руб.”, — отмечает Алпаров.

Цена немаленькая, соглашается Кожемякина. “Однако в дальнейшем готовые торговые площади будут только дорожать, а строительством магазинов компания не занимается”, — поясняет она. Квадратный метр ЖУМа обошелся ей в 125 000 руб., а “Товаров для детей” — в 81 500 руб.

Яна Янушкевич
Ольга Коберник

(к содержанию)

Торговая консолидация Сибирские ритейлеры объединяют сети

Ведомости, 29.12.2006

В 2006 г. сибирские ритейлеры в ожидании федеральных игроков укрепляли бастионы, активно объединяясь и привлекая крупные займы. В течение года на новосибирский розничный рынок удалось пробиться только одной федеральной продовольственной сети — “Ленте”. По мнению экспертов, слияния сетей в регионе продолжатся и в 2007 г., поскольку ритейлерам выгоднее развивать готовые магазины.

Новосибирский рынок ритейла переживает период подъема. Вслед за “Пятерочкой”, обосновавшейся здесь два года назад, о выходе на сибирский рынок заявили сети “Гроссмарт” (холдинг “Марта”), “Лента”, “Седьмой континент”, “Рамстор” и “Мосмарт”. По мнению местных ритейлеров, московские и питерские коллеги начнут работать в регионе только через 2-3 года, так как им понадобится время на освоение земельных участков и реконструкцию приобретенных площадей.



Быстрее других оказалась питерская “Лента”. В октябре 2006 г. сеть открыла первый гипермаркет в Новосибирске на Гусинобродском шоссе, а второй — в декабре на пр-те Энергетиков, сообщила ведомостям менеджер по связям с общественностью компании Светлана Немиро. Площадь каждого магазина — 12 000 кв. м, а инвестиции в открытие — по \$20 млн. Кроме того, “Лента” начала строительство еще двух торговых комплексов в Новосибирске, которые будут сданы летом 2007 г. В компании не раскрывают их местоположение, однако участники рынка сообщали “Ведомостям”, что “Лента” приобрела площадки в пойме

реки Каменки и на ул. Большевистской. Также компания ведет строительство еще одного гипермаркета в Барнауле.

В ожидании прихода федеральных сетей местные игроки занялись укреплением своих позиций.

Наиболее преуспела в этом сеть “Холидей Классик”, за год увеличившая оборот более чем вдвое — с \$180 млн за 2005 г. до \$380 млн в 2006 г., а количество магазинов — с 23 до 65, сообщил директор сети Алексей Захаров. Увеличение произошло за счет сделок M&A. Первой сделкой стало присоединение сети “Солнечные продукты”, принадлежащей местной девелоперской компании “Итера”. В феврале стороны договорились, что “Холидей” будет управлять магазинами “Солнечные продукты”, а также выступит как соинвестор и оператор продуктовых магазинов в будущих торговых центрах “Итеры”.

В начале августа “Холидей” подписал соглашение о слиянии с новосибирским ритейлером “Сибириада” (по итогам 2005 г. сеть насчитывала 30 магазинов в Новосибирской области, оборот составил \$98 млн).

До конца года компания планировала инвестировать в свое развитие 2,3 млрд руб. Часть денег должны были пойти на покупку местных сетей в соседних регионах — Омской, Кемеровской, Иркутской областях, Красноярском крае и Ханты-Мансийском автономном округе. Захаров затруднился оценить степень реализации программы, отметив, что компания работает в каждом из этих регионов и сделки пока не завершены. По данным участников рынка, группа “Холидей” договорилась о присоединении 40 магазинов “Экономный” в Омске. В “Экономном” не комментируют возможную сделку. В Томске компания приобрела три магазина “Эконом”, которые откроются под вывеской “Сибириада”. “Эконому” принадлежали три магазина площадью 300-400 кв. м каждый с совокупной годовой выручкой около \$5 млн.

Средства на развитие “Холидей” получил за счет продажи блокпакета фонду прямых инвестиций “Ренова-Капитал”, а также облигационного займа на 1,5 млрд руб.

Крупное слияние произошло осенью и в омской рознице: местный франчайзи “Пятерочки” — компания “Партнер-Омск” слилась с местной сетью “Десятка”. Эта сделка позволила “Пятерочке” удвоить количество торговых площадей в городе, а “Десятке” — решить финансовые проблемы. После объединения сеть “Пятерочки” в Омске расширилась с 19 магазинов до 40. По мнению участников рынка, годовой оборот объединенной сети возрос до 2 млрд руб.

Крупнейшая красноярская розничная сеть “Алпи” в 2004 г. инвестировала в развитие 1,3 млрд руб., в 2005 г. — 3,1 млрд руб., в 2006 г. — 7,6 млрд руб. Часть средств “Алпи” привлекла за счет облигационного займа, около 60% которого пойдет на ввод новых объектов, еще 40% — на рефинансирование банковских кредитов, говорится в меморандуме компании. В планах сети — выход на новые рынки Томской, Омской и Иркутской областей путем развития франчайзинга и скупки местных сетей.

Кемеровская розничная сеть “Кора” также сделала ставку на облигационный заем, который разместила летом, на 1 млрд руб. В 2006 г. она планировала увеличить свою долю на розничном рынке Кузбасса до 8%, а в Кемерове — до 15%. Одновременно началась экспансия в соседние города — Томск, Барнаул и Новосибирск — в формате гипермаркета. Летом блокпакет “Коры” приобрела ИФК “Алемар”, близкая к бывшим топ-менеджерам РАО ЕЭС Леониду Меламеду и Дмитрию Журбе. Для “Алемара” это первый опыт инвестиций в розницу. Вложения в ритейл стабильно приносят 30-40% годовых и “Алемар” рассчитывает на такую же доходность, пояснял менеджер компании Андрей Козьменко. В Новосибирске “Кора” уже приобрела площадку в 2,8 га для строительства торгового центра площадью 40 000-50 000 кв. м, выступает в качестве соинвестора в строящихся торгово-развлекательных центрах на Красном проспекте и на Родниках.

Активно осваивал соседние регионы и алтайский ритейлер “Мария Ра”. В 2006 г. в Томске, Новокузнецке и Новосибирске открылось по 10 магазинов “у дома” под этим брендом. Инвестиции в развитие сети составили 560 млн руб., а оборот за год возрос на 50% до 670 млн руб. Эти проекты финансировались за счет кредитной линии Сбербанка.

Аналитик “Центринвест групп” Андрей Рожков считает, что слияния на сибирском розничном рынке происходили без участия федеральных игроков, поскольку в 2006 г. потенциал Центрального региона по-прежнему оставался внушительным, привлекая основные силы и средства столичных сетей. А на региональном рынке активным розничным игрокам стало выгоднее развиваться за счет поглощений, чем за счет строительства новых объектов, поясняет он. Эта тенденция продолжится и в 2007 г. “Федеральные и западные (Metro, Auchan) сети, возможно, перешагнут за Урал уже во второй половине будущего года”, — полагает аналитик.

ОТКРЫТЫЕ СЕТИ

В этом году две крупнейшие розничные сети Сибири — “Алпи” и “Холидей” раскрыли имена своих бенефициаров. Основными собственниками сетей оказались их топ-менеджеры, стоявшие у истоков создания сетей. “Холидей” рассказал о собственниках после продажи блокпакета фонду “Ренова-Капитал”. Вице-президент и совладелец “Алпи” Андрей Граванов говорит, что акционеры не исключают продажи блокпакета инвестиционному фонду, но сейчас этот вопрос не обсуждается: “Мы заняты расширением бизнеса и географии своего присутствия, но, если поступит выгодное предложение, мы готовы его принять

Яна Янушкевич
Елена Богданова

(к содержанию)

Х5 стоит 5,5 млрд долларов. Лев Хасис заключил выгодную сделку
Yarmarka.net, 29.12.2006

Уходящий год ознаменовался для российского ритейла крупнейшей за всю его историю сделкой: “Альфа-Групп” приобрела сеть дискаунтеров “Пятерочка”, объединив ее со своей

сетью супермаркетов "Перекресток". Стоимость объединенной компании на момент слияния составила 3,9 млрд долл. В результате в России был создан крупнейший оператор розничного продуктового рынка с ожидаемым оборотом в 2006 году в размере 3,45 млрд долл.

По данным на конец сентября 2006 года, X5 Retail Group N.V. включала 420 собственных и 539 франчайзинговых магазинов "Пятерочка", а также 141 собственный и 10 франчайзинговых супермаркетов "Перекресток". Чистая выручка объединенной компании за девять месяцев этого года составила 2,4 млрд долл., при этом чистая выручка "Пятерочки" достигла 1,374 млрд долл., "Перекрестка" 1,037 млрд долл.

Сделка оказалась беспрецедентной не только по масштабу, но и по значимости для российского ритейла: это первое объединение лидеров рынка. И схема объединения "Пятерочки" и "Перекрестка" оказалась неординарной. Покупка проводилась в два этапа — сначала Pyaterochka Holding выкупила "Перекресток" у "Альфа-Групп" и менеджмента сети за 300 млн долл. и 15,8 млн своих акций, а затем "Альфа-Групп" стала владельцем 54,6% акций Pyaterochka Holding, заплатив 1,178 млрд долл. По итогам девяти месяцев 2006 года консолидированная выручка объединенной компании составила 2,4 млрд долл. (для сравнения, у "Магнита" за тот же период — 1,7 млрд долл.). На конец декабря капитализация объединенной компании достигла 5,5 млрд долл.

"У нас было несколько вариантов для слияния, — рассказывает РБК daily главный исполнительный директор X5 Retail Group (ранее Pyaterochka Holding) Лев Хасис. — Переговоры шли с торговыми операторами первой пятерки. Но сделка с "Пятерочкой" была предпочтительнее по двум причинам: во-первых, собственники сети оказались договороспособными и дальновидными людьми, которые во главу угла поставили интересы бизнеса; во-вторых, у "Пятерочки" другой формат, чем у "Перекрестка", а мы убеждены, что мультиформатность в условиях растущего рынка имеет преимущество над моноформатностью".

После заключения сделки объединенная компания сразу привлекла синдицированный кредит на 800 млн долл., из которых 300 млн долл. пошли на финансирование сделки, 150 млн долл. X5 потратила на финансирование долгов, а оставшиеся 350 млн долл. пошли на развитие бизнеса розничной сети, в частности, на покупку московской сети "Меркадо" вместе с принадлежащей ей недвижимостью в столице. Кроме того, X5 сделала ставку на агрессивную региональную экспансию. В общей сложности на органический рост в 2007 году X5 планирует потратить 700 млн долл.

Этапы создания X5 Retail Group

Январь — согласованы базовые условия сделки между "Альфа-Групп" и акционерами сети "Пятерочка"

Февраль—май — работа по оформлению документов сделки

Апрель — акционеры "Пятерочки" и "Перекрестка" объявили о слиянии компаний

Май — сделка по слиянию двух сетей завершена

Сентябрь — советником главного исполнительного директора компании Льва Хасиса стал бывший главный операционный директор Wal-Mart Карлос Мария Криадо Перес Трефо

Ноябрь — наблюдательный совет Pyaterochka Holding N.V. принял решение о переименовании компании в X5 Retail Group N.V., председателем наблюдательного совета становится бывший финансовый директор и акционер ведущего французского ритейлера Carrefour Эрве Деффоре

Декабрь — компания озвучила инвестиционную программу на 2007 год, согласно которой на органическое развитие будет потрачено порядка 700 млн долл.

✉ Мария Соловиченко

<http://www.yarmarka.net/news/news.asp?id=40662>

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»



(к содержанию)