

**Обзор прессы
за 24-30.06.06**

Содержание

Содержание.....	2
Импорт мясного сырья в Россию.....	4
Ситуация на рынке говядины в России.....	4
Прощайте, венгерские куры. Из-за птичьего гриппа Россия закрыла границу для поставок из этой страны.....	7
Государственное регулирование мясной отрасли.....	8
Отбивная из мясника.....	8
Очередная крупная партия контрабандного свежемороженого мяса задержана на российско-китайской границе в Приамурье.....	12
Тенденции в производстве и потреблении.....	13
мясопродуктов в России.....	13
Рынок мяса и мясных продуктов в 2005 г.....	13
Российский рынок мясного сырья в начале марта 2006г.....	20
Производство мяса птицы уменьшилось в 2 раза.....	21
Липецкая область: цель - 100 тыс тонн мяса.....	22
Ямал: реализация нацпроекта позволит увеличить производств мяса оленя на 30%.....	22
«АГРОКОМ» атакует.....	23
Дикари, летите мимо! Здесь гнездится благородная европтица.....	27
Новости животноводства и птицеводства.....	29
Об инвестициях в свиноводство.....	29
Как индейцы в Аризоне «скоро будем есть бизонов!».....	30
Ирина Рухадзе: «Мы сделаем «Куриное царство» национальным брендом».....	31
Коровы для "мегаферм" поступили в Приамурье.....	34
Волгоградская область: Развитием свиноводства займутся венгры.....	34
Свинокомплекс передвигается.....	35
Поголовье свиней в Прикамье может увеличиться в шесть раз.....	36
Овцеводы Агинского округа подвели итоги работы.....	37
Группа «Черкизово» намерена строить в Прикамье свинокомплексы европейского класса.....	37
Новосибирская область: крупного рогатого скота стало меньше на 7-8%.....	38
Депутаты парламента Красноярского края не согласны отдать птицефабрики "Бархатовская" и "Заря" в частные руки.....	38
Министр сельского хозяйства РФ Алексей Гордеев считает, что надо сделать российскую систему регулирования в животноводстве адекватной европейской.....	39
Новости мясоперерабатывающей отрасли.....	40
Интервью с Сергеем Михайловым, Генеральным директором ОАО «Группа Черкизово» «Формирование "Группы Черкизово". Стратегия Компании».....	40
ОАО «Черкизово» намерено перейти на дешевое мясосырье.....	44
Верность традициям:Сергиево-Посадский мясокомбинат.....	46
«Рынок колбасных изделия еще не знает настоящей конкуренции».....	48

На первом закрытом этапе регионального конкурса "100 лучших товаров" новинки от ООО "Агропромышленная компания "МаВР" были положительно оценены членами жюри	51
Россельхознадзор снял арест с продукции ООО "Мясокомбинат Сальский"	51
Ведомости	52
100% петербургской колбасы содержат сою	53
Карагинан был обнаружен в сосисках для детей "Дюймовочка" и сардельках для детей "Почемучка", в сосисках "Любительские"	53
Группа компаний "ТАВР" о системе потребительской кооперации в деле закупок мяса	57
Колбаса по ГОСТу: фальсификация 100% - Общественный контроль качества	57
Птицефабрика займется производством куриной колбасы	60
Новости оптовой и розничной торговли	61
Сеть магазинов "Патэрсон" намерена в декабре 2006 года открыть первый свой универсам в Нижнем Новгороде	61
«Перекресток» вырастит свою «Малину»	61
«Алькор» выступает «Пятерочкой»	62

Импорт мясного сырья в Россию

Ситуация на рынке говядины в России

Мясо. com, №13, 2006

Поголовье и производство

На фоне положительных сдвигов в свиноводстве сектор крупного рогатого скота по-прежнему остается в депрессивном состоянии. На 1 марта поголовье КРС сократилось во всех категориях хозяйств на 6,2% (самый высокий показатель с начала года) и составило 22,2 млн. голов, причем в сельхозпредприятиях сокращение составило 7,5% (или 1 млн. голов), в хозяйствах населения — 5,8% (или 0,6 млн. голов). Что касается фермерских хозяйств, то здесь отмечен небольшой рост — на 7,8% (или на 100 тыс. голов). На конец первого квартала 2006 года реализация скота и птицы на убой в живом весе в хозяйствах всех категорий, по оценке Минсельхоза России, составила 1041 тыс. т, что на 1,2% больше соответствующего периода 2005 года. Реализация на убой крупного рогатого скота уменьшилась на 5,5% и составила 411 тыс. т.

Импорт

В январе-марте 2006 года в Россию было ввезено 95 тыс. т говядины мороженой, что почти в два раза больше, чем за аналогичный период 2005 года. Основные страны-поставщики остались прежними — Бразилия (48,3 тыс. т), Аргентина (23,4 тыс. т) и Парагвай (13,6 тыс. т). Импорт говядины из ЕС практически прекратился — за три месяца ввезено не более 6,3 тыс. т, или менее 2% от квоты (343,7 тыс. т).

Цены

Несмотря на двукратное увеличение объема импорта говядины в РФ в первом квартале 2006 года по сравнению с аналогичным периодом 2005 года, оптовые цены на этот вид мяса значительно выросли. Рост цен на начало мая на разные позиции составил от 20 до 30%.

Основные причины повышения цен:

- спекулятивные экспортные цены на говядину в разрешенных штатах Бразилии;
- продолжающийся рост цен в странах Евросоюза в результате снижения производства и сокращения импорта из Бразилии (в связи со вспышками ящура) и Аргентины (в связи с мораторием на экспорт);
- односторонний мораторий на экспорт говядины из Аргентины;
- отсутствие необходимого объема квот на поставки говядины из «других стран». Квота на импорт говядины по категории «другие страны» составляет всего 70,4 тыс. т. В прошлом году только из Бразилии и Аргентины было поставлено 478 тыс. т говядины. Поэтому основной объем поступил с уплатой повышенной таможенной пошлины — 40%, но не менее 0,4 евро за 1 кг;
- неэффективный механизм переоформления лицензий. Согласно действующему постановлению Правительства РФ от 5.12.2005 № 733, переоформление лицензий предусматривается только в случае введения в 2006-2009 годах Федеральной службой по ветеринарному и фитосанитарному надзору полного или частичного запрета на ввоз мяса. В настоящий момент невозможно переоформить даже лицензии США (17 900 т), так как запрет на ввоз говядины из США действует уже несколько лет и не вводился в 2006 году. Также указанным постановлением правительства не предусмотрено переоформление лицензий в случае, если в стране-экспортере нет достаточного объема, предназначенного

на экспорт, или в случае одностороннего прекращения экспорта (как, например, в случае с Аргентиной);

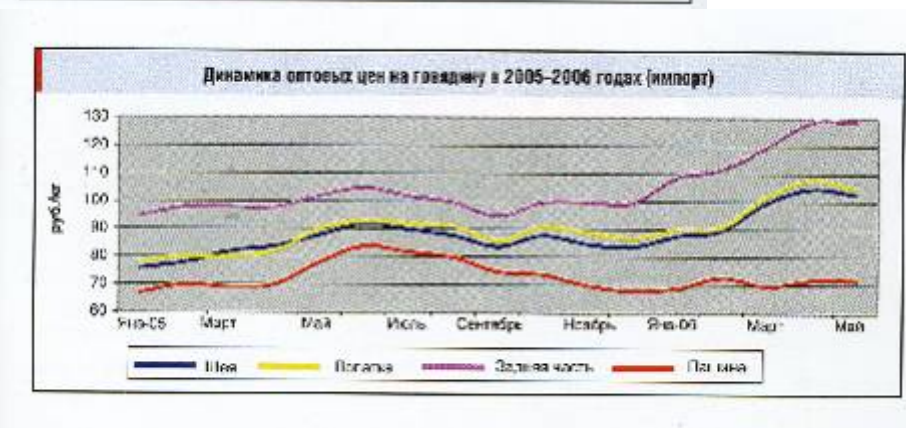
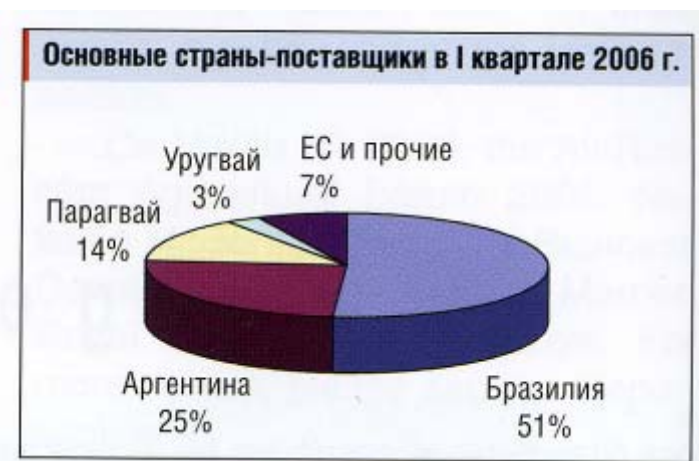
- отмена экспортных субсидий на скот в ЕС, предназначенный для забоя, и дальнейшее сокращение экспортных субсидий на мясо и мясопродукты;
- снижение импорта говядины из Украины. В 2005 году объем поставок говядины из этой страны сократился на 80 тыс. т по сравнению с 2003 годом. За январь-март 2006 года из Украины ввезено чуть более 500 т;
- продолжающееся снижение поголовья КРС в Российской Федерации.

Прогнозы

Новым фактором, который неизбежно приведет к подорожанию говядины и обострению дефицита уже в конце мая — начале июня при сохранении существующих условий импорта, становятся таможенные платежи, растущие вместе с экспортными ценами. Так, при текущем уровне цен на передние четверти производства Бразилии таможенный платеж составляет более 0,5 доллара, а для передних четвертей производства ЕС — 0,92 доллара. То есть внешнеторговая себестоимость передних четвертей производства ЕС — основного держателя квот — достигнет 122 руб.

Высокие экспортные цены резко сокращают возможность ввоза говядины сверх квот без учета страны происхождения с уплатой повышенной таможенной пошлины, так как таможенные платежи на 1 кг составляют теперь от 0,95 доллара до 2,05 доллара за 1 кг. В 2005 году именно поставки по повышенной пошлине (180 тыс. т) и значительные объемы поставок из Бразилии и Аргентины сдерживали рост цен.

Средний объем импорта говядины из дальнего зарубежья для удовлетворения потребностей внутреннего рынка с учетом объема отечественного производства и спроса на говядину в настоящее время должен находиться на уровне не менее 50-55 тыс. т в месяц. Учитывая сложившуюся ситуацию, можно предположить, что всего в 2006 году в Россию может поступить не более 300 тыс. т говядины, из них 70 тыс. т — по лицензиям из «других стран», 70 тыс. т — из «других стран» без лицензий, не более 70-80 тыс. т — из ЕС, 10-20 тыс. т — из Австралии. При таком объеме ввоза высокие цены на сырье могут привести к значительному сокращению производства мясопродуктов с использованием говядины российскими мясоперерабатывающими комбинатами. Повышенный спрос на говядину и рекордные цены могут спровоцировать новую волну забоя и дальнейшее сокращение поголовья КРС в России. С другой стороны, животноводство может стать еще более привлекательной отраслью сельского хозяйства, однако реальные результаты развития отрасли могут начать ощущаться не ранее чем через 8-10 лет. Несбалансированный спрос и предложение могут поставить нашу страну в окончательную зависимость от мирового рынка говядины, что приведет к сокращению потребления этого вида мяса в РФ, ухудшению финансового положения мясоперерабатывающих предприятий. Растет вероятность активизации нелегальных поставок мяса, в том числе и небезопасного в ветеринарном отношении. Можно ожидать увеличения импорта готовых изделий из мяса, что нанесет значительный ущерб всей мясоперерабатывающей отрасли России.





(к содержанию)

Прощайте, венгерские куры. Из-за птичьего гриппа Россия закрыла границу для поставок из этой страны

Российская газета. 28.06.06

В связи с информацией Международного эпизоотического бюро о вспышке в Венгрии птичьего гриппа Россельхознадзор вводит запрет на ввоз в Россию из этой страны птицы и другой птицеводческой продукции.

Под "вето" попали: мясо и живая птица, инкубационные яйца и все виды птицеводческой продукции, не прошедшие термическую обработку, корма и кормовые добавки, а также бывшее в употреблении оборудование для содержания, уоя и разделки птицы.

О том, как закрытие венгерского импорта может отозваться на потребительском рынке, корреспонденту "РГ" рассказал председатель правления мясного союза России Мушег Мамиконян: "Из Венгрии мы получали такие незначительные объемы, что их отсутствия на прилавках россияне не заметят и на ценах это тоже никак не отразится. Но есть другая опасность — люди пугаются этого заболевания и начинают реже покупать кур. Так мы можем загубить отечественное птицеводство, которое только начало успешно подниматься, достигнув годового роста 15-18 процентов. Птичьего гриппа надо бояться не на потребительском рынке — в России он взят под очень серьезный контроль, а в дикой природе. Больная чайка или кошка опаснее проверенной курицы. Тем более, сейчас лето, и многие выезжают за город. Вот об этом мы забываем напрасно".

Что касается обстановки в самой России, то, по информации минсельхоза, с начала 2006 года заболевание птиц гриппом было зарегистрировано в 91 населенном пункте на территории одиннадцати субъектов Южного и трех субъектов Сибирского федеральных округов. Из-за этого погибли и были уничтожены около 1,4 миллиона птиц разных видов. Сейчас остался лишь один неблагополучный населенный пункт — в Омской области. С остальными — ветеринарной службе удалось справиться, однако эти территории продолжают находиться под постоянным контролем Россельхознадзора.

Ирина Кобылкина

(к содержанию)

Государственное регулирование мясной отрасли

Отбивная из мясника

Мясо.com, №5, 2006

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

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

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

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

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

Сергей Юшин

руководитель Исполкома Национальной Мясной Ассоциации:

— Таможенные платежи должны поступать в бюджет в полном объеме. Для того чтобы у импортеров не было соблазна занижать реальную стоимость товара при декларировании, устанавливаются уровни контроля рисков. Такие уровни время от времени пересматриваются в зависимости от ситуации на мировых рынках. Так как в последние месяцы экспортные цены на мясо, кроме мяса домашней птицы, заметно выросли, ФТС пересмотрела уровни контроля рисков в сторону их повышения. Это решение приветствуется большинством операторов рынка мяса. Ведь теперь уровень контроля рисков и уровень реальных цен практически совпадают, что ставит всех импортеров в одинаковое положение — все будут проводить таможенную очистку мяса по реальной стоимости и, соответственно, платить одинаковые таможенные пошлины. Еще в прошлом году средний таможенный платеж за килограмм свинины или говядины находился на уровне 40-55 центов. Сейчас средний платеж значительно вырос, поскольку само мясо подорожало. Конечно, это приведет к повышению внешнеторговой себестоимости — с одной стороны, сам по себе товар стал дороже, а с другой — выросли в абсолютном выражении пошлины, по некоторым позициям почти в два раза.

Основная проблема в ближайшее время у нас будет с говядиной. Поскольку наша страна, к сожалению, находится в серьезной зависимости от мирового рынка по поставкам говядины, повышение себестоимости приведет к тому, что этот вид мяса перейдет из

категории сырья в категорию деликатесной продукции. В прошлом году более низкие цены на товар и пошлины позволяли ввозить значительные объемы говядины сверх квот. Всего с уплатой повышенной таможенной пошлины было ввезено порядка 180 тыс. т говядины, что помогло поддержать баланс на рынке и стабильные цены до конца года. Объемы говядины в 2005 году были рекордными, это нас и спасло. В этом же году складывается иная ситуация. С одной стороны, объем говядины, ввезенный в первом квартале в Россию из стран дальнего зарубежья, почти в два раза превышает объем говядины, ввезенной за тот же период 2005 года, при этом оптовые цены выросли от 10 до 30%. Основными экспортерами вновь выступили Бразилия, Аргентина, Уругвай, Парагвай. И лишь около 6 тыс. т было ввезено в первом квартале из стран ЕС, то есть примерно 2% (!) от годовой квоты на ввоз говядины из стран Евросоюза. Хочется еще раз подчеркнуть то, о чем мы неоднократно говорили: квота стран ЕС по говядине крайне избыточна и не отражает возможностей этих стран по поставкам данного вида мяса. Импортёры не знают, что им делать с европейскими лицензиями. Даже лицензии на поставки говядины из США (17,9 тыс. т) лежат мертвым грузом, при том, что говядины в стране явно не хватает. Большая часть Бразилии пока закрыта из-за ящура, а в открытых штатах объем говядины для экспорта в Россию крайне незначителен. Да и проблем со сбытом говядины у Бразилии нет — больше стали покупать Египет, Иран и другие страны. Аргентина пока еще сохраняет запрет на экспорт говядины, а Парагвай и Уругвай не могут обеспечить Россию необходимым количеством мяса. Поэтому в июне мы будем испытывать еще более серьезный дефицит говядины. По году недопоставка говядины может достичь 300 тыс. т. Если ситуация не изменится, это приведет к значительному росту цен, разорению малых и средних мясоперерабатывающих комбинатов и общей дезорганизации на рынке. Снова хлынет потоком контрабанда.

Цель инициативы Ассоциации операторов российского рынка мяса птицы и Росптицесоюза о самоограничении импортёрами ввоза мяса птицы из США в Россию в этом году на 30% понятна — не допустить дальнейшего снижения цен на этот вид мяса, сократить объем импортной птицы на нашем рынке, сохранить положительную динамику в развитии российского птицеводства. Но пока не до конца ясен легитимный механизм подключения к этой инициативе всех импортёров. Не думаю, что можно решить проблемы отечественных птицеводов, лишь сократив импорт. Должна быть выработана целая система мер, причем как на уровне отдельных производителей, так и по отрасли в целом. В прошлом году птицеводы получили значительные доходы, а вот расходовать средства на продвижение и рекламу своей продукции они не торопятся. А ведь спрос надо постоянно поддерживать, особенно когда в условиях истерии по поводу птичьего гриппа покупатель с подозрением стал относиться к птицеводческой продукции.

Действующие временные ограничения на импорт из Бразилии были введены в связи с несколькими случаями заболевания животных ящуром в ряде регионов. И, как ни тяжело было бы от этого рынку, гораздо важнее, чтобы продукция небезопасная для людей и животных к нам не поступала. Между тем сами по себе ограничения влияют на российский рынок крайне отрицательно. Штаты Бразилии, открытые для поставок говядины и свинины в Россию, находятся в эксклюзивном положении. Они, имея очень небольшое количество товара на продажу, могут практически бесконечно поднимать цену для импортёров, которым остается только соглашаться с предложенными условиями. Рынок находится в большой зависимости от Бразилии, но, пока бразильцы не докажут, что все проблемы с эпизоотией решены, ситуация останется сложной.

Оксана Критикова,

директор департамента корпоративной политики Группы агропредприятий «Ресурс»:

— Так как мы являемся производителем мяса птицы, для нас самым актуальным событием стало совместное предложение Минсельхоза России и импортеров мяса птицы о снижении квоты на мясо птицы на 30%. Начало 2006 года характеризуется тем, что динамика роста рынка получила отрицательную величину в связи с засильем на страницах СМИ темы «птичий грипп». Дезинформированные потребители снизили потребление мяса птицы, но промышленное поголовье России не пострадало, а следовательно, не уменьшилось, ведь добросовестные производители имеют эффективную систему биозащиты. И на этом сегменте мясного рынка возникла ситуация, которая называется «кризис перепроизводства». Работать ниже точки рентабельности не хочет никто: ни отечественные производители, ни импортеры мяса птицы. Поэтому предложение о снижении квоты на мясо птицы на 30% ставит своей целью восстановить рынок — сравнить спрос и предложение. До 2005 года мы продавали замороженную и охлажденную продукцию из мяса птицы только в ЮФО и в Москве. В тот момент, когда была искусственно создана потребительская паника, мы в полной мере ощутили то, что называется отложенным потребительским спросом. Так как наша компания является вертикально интегрированной структурой, мы перерабатываем все, что производим. И должны полностью продавать то, что производим. Понимая, что потребитель, отказавшийся от мяса птицы, все равно к нему вернется, когда информационное поле успокоится, мы, тем не менее, вынуждены были качественно и количественно преобразовывать систему дистрибуции. Мы зашли в такие города-миллионники, как Екатеринбург и Новосибирск. Все это повлекло увеличение затрат на продвижение продукции.

Сейчас рассматриваем вопрос диверсификации нашей продуктовой линейки за счет продукции глубокой переработки как один из способов снижения рисков для бизнеса при резких колебаниях потребительского спроса и рыночной цены на мясо птицы.

И еще хотелось бы обратить внимание на то, что мясо птицы в США входит в перечень экспортных товаров, которые субсидируются на всех стадиях: от производства до транспортировки. В настоящее время уровень господдержки сельхозпроизводителей в России в десятки раз меньше, чем в развитых странах. Например, соотношение общей бюджетной поддержки и общей стоимости продукции в странах ЕС составляет 46%, в США — 25%, в России — 2%. Цифры просто несопоставимы. Именно поэтому к нам идет субсидированная продукция, которая мешает развиваться отечественному производителю. Птицеводы заинтересованы в формировании эффективной конкурентной среды посредством в первую очередь тарифного и нетарифного регулирования импорта для устранения тех конкурентных преимуществ, которые имеет импортная продукция в части финансовых субсидий.

Александр Стоклицкий,

генеральный директор ООО «Продовольственная Программа — Центр»

Без всякого сомнения, пересмотр таможенными органами минимальной стоимости товара для декларирования приведет к росту цен на внутреннем рынке. Это обусловлено тем, что, во-первых, минимальные цены зачастую выше реальных цен, как в ЕС, так и в Латинской Америке; во-вторых, общее количество квот, выделенных на «другие страны», минимально, основная доля приходится на страны Евросоюза, а механизм «форс-мажора» по переоформлению странового принципа отсутствует, поэтому есть только один путь насытить рынок — везти товар по запретительной пошлине, сверх квот, а именно этот метод ведет к сильному росту цен, в первую очередь на говядину. Так, например,

стоимость таможи вне квот выросла в два раза, соответственно, рост себестоимости составляет в среднем 15 руб., и это без учета роста цены в закупке, которая за последние месяцы выросла примерно на 15-20 руб., то есть без учета прочих составляющих драматический рост уже налицо. Вопрос — как быстро произойдет повышение? Все зависит от товарных остатков уже завезенного сыря.

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

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

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

Людмила Остапович,

руководитель подразделения ВЭД ООО «Диета+»:

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

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

- надо сначала растаможить груз по цене таможни;
- сколько будет длиться судебное разбирательство — неизвестно, и деньги вернуться в лучшем случае через 6 месяцев, возврат денег из бюджета — дело долгое;
- можно представить себе взаимоотношения с таможенными органами после суда!

Само собой, что данный шаг повлечет только рост цен на внутреннем рынке, зачастую даже превентивно-спекулятивный. А рассчитав таможенную пошлину для внеквотного ввоза, понимаешь, что это новшество автоматически отсекает де-юре существующую (и особенно активно используемую во второй половине 2005 года) возможность ввозить говядину без квот.

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

Так как мы не являемся крупным игроком на рынке мяса птицы, то без особых затруднений сможем отоварить выданные нам 100% квот на птицу. Несколько непонятно: если снижение квоты будет, то каким образом?

На наш взгляд, на рынок мяса птицы наиболее существенное влияние оказала отмена действующих ветразрешений на ввоз птицы. Несмотря на оговоренные сроки решения вопроса в две недели, априори операторы мясного рынка понимают, что фактически это займет гораздо больше времени.

Запреты на ввоз мяса из некоторых штатов Бразилии также провоцируют дефицит товара на рынке. И если Аргентина — это в основном производитель говядины, то Бразилия является традиционным крупнейшим поставщиком свинины для России. Полноценной замены этих поставок товаром из иных стран нет, поскольку австралийская говядина недопустим дорога для России, а европейская свинина и говядин пусть и ненамного дороже южноамериканской, но, во-первых, на товары из Южной Америки действуют таможенные преференции, во-вторых, в ЕС производств говядины снизилось, в-третьих, уж очень узок ассортиментный диапазон по европейской говядине.

Таким образом, к лету сложится нестабильная а ситуация на внутреннем рынке, с перманентным дефицитом по ходовым частям (прогнозируемый нами рос цен — порядка 7-10%). К осени не избежать значительного роста цен.

(к содержанию)

Очередная крупная партия контрабандного свежемороженого мяса задержана на российско-китайской границе в Приамурье

Vostokmedia.ru, 30.06.06

Очередная крупная партия контрабандного свежемороженого мяса задержана на российско-китайской границе в Приамурье.

Как сообщает корреспондент «Восток-Медиа» со ссылкой на областную прокуратуру, более 8-ми тонн незадекларированного мяса в картонных коробках и мешках гражданин КНР пытался провести на грузовом автомобиле под видом чеснока. Напомним, в июне в Приамурье уже уничтожали 7 тонн мяса, незаконно ввезенного из Китая. Контрабандистам, переправившим через границу продукта на полмиллиона рублей, грозит до пяти лет тюрьмы по части 1 статьи 188 Уголовного Кодекса РФ — «Контрабанда». Следствие по уголовному делу продолжается. Аналогичный срок лишения свободы может быть назначен судом и нынешним нарушителям. Вопрос о возбуждении уголовного дела по статье «контрабанда» будет решен Благовещенской транспортной прокуратурой после проверки законности поступления мяса на территорию РФ.

<http://vostokmedia.com/news.details.php?id=67213>

(к содержанию)

Тенденции в производстве и потреблении мясопродуктов в России

Рынок мяса и мясных продуктов в 2005 г.

Все о мясе, №2, 2006

Выпуск мяса и мясопродуктов увеличился по сравнению с предыдущим годом на 3,1%. За январь-декабрь 2005 г. было выработано, тыс. т мяса: (включая субпродукты I кат.) - 1827, колбасных изделий - 1957, мясных полуфабрикатов - 925, консервов мясных - 539 муб (табл. 1).

Как и в 2004 г., наиболее динамично развивалось производство мясных полуфабрикатов: по сравнению с предыдущим годом их выработка увеличилась на 153 тыс. т, или на 19,8%. Однако, темпы роста производства этой группы мясных продуктов замедлились (в 2004 г. данный показатель составлял 28,9%). Тем не менее, достигнутый в 2005 г. темп роста свидетельствует о большой потенциальной емкости этого сегмента рынка мясных продуктов.

Наибольший рост выработки мясных полуфабрикатов в 2005 г. был обеспечен предприятиями Центрального (152%) и Южного (129%) федеральных округов. Более, чем в два раза увеличили производство этой группы продуктов Костромская (419%), Владимирская (223%), Челябинская (221%), Оренбургская (220%) и Белгородская (211%) области и Карачаево-Черкесская Республика (213%), еще в 11 регионах выпуск мясных полуфабрикатов увеличился по сравнению с предыдущим годом в 1,5-2,0 раза, в том числе в Московской (191%), Ульяновской (174%), Саратовской (170%) и Мурманской (166%) областях, республиках Тыва (192%) и Саха (168%) и других.

На 92 тыс. т возросло в 2005 г. производство колбасных изделий; объем их выработки достиг 1956,7 тыс. т и составил 104,9% к уровню предыдущего года. Более низкие по сравнению с полуфабрикатами темпы роста производства колбасных изделий обусловлены, прежде всего, незаинтересованностью производителей в увеличении их выработки в условиях насыщенности данного сегмента рынка мясных продуктов. Тем не менее, 48 регионов обеспечили увеличение выработки колбасных изделий по сравнению с предыдущим годом. Наиболее динамично развивалось производство этой группы продуктов в Саратовской области (168%), Красноярском крае (139%), Оренбургской (132%), Ростовской (125%), Самарской (122%), Тамбовской и Новосибирской (116%) областях, Чукотском АО (275%), Еврейской АО (180%), республиках Коми (146%), Саха (146%), Карачаево-Черкесской (134%) и других регионах.

Значительно увеличилась в 2005 г. выработка мясных консервов; их было произведено 539,2 муб, что составило 119,4% к уровню 2004 г. (в 2004 г. - 98,3% к уровню 2003 г.).

По сравнению с предыдущим годом в 3 раза увеличили объем производства этой группы продуктов предприятия Дальневосточного и в 1,4 раза Центрального и Приволжского федеральных округов. Положительная динамика выпуска мясных консервов была обеспечена, в том числе, благодаря значительному росту их выработки в Белгородской (в 40 раз) и Челябинской (в 5,1 раза) областях, Чувашской Республике (в 4,4 раза), Приморском крае (в 3,1 раза), Пензенской (в 2,9 раза), Рязанской (в 2,4 раза), Архангельской (в 2,3 раза), Владимирской (в 2,2 раза) областях.

Производство мяса (включая субпродукты I категории) в 2005 г. увеличилось незначительно. По сравнению с предыдущим годом прирост выработки составил 51,0 тыс. т, или 2,9%. При этом следует отметить, что если в 2002-2003 гг. ежегодно росло промышленное производство всех видов мяса, то в 2004-2005 гг. снижалась выработка

говядины и свинины. И лишь сохранившаяся положительная динамика производства мяса птицы позволила обеспечить прирост производства мяса в целом.

Промышленное производство говядины уменьшилось с 396,1 тыс. т в 2004 г. до 318,8 тыс. т в 2005 г., или на 19,5%, (в 2004 г. снижение производства составило 9,9%). Неблагоприятная динамика сохранилась и в производстве свинины. Как и в 2004 г., объем ее выработки сократился на 10% при абсолютном снижении производства с 366,3 до 329,7 тыс. т. Столь значительное сокращение предложения говядины и свинины со стороны отечественных товаропроизводителей отрицательно повлияло на состояние рынка мяса и мясопродуктов, прежде всего, на ценовую ситуацию на нем. При общем уровне инфляции в стране в 2005 г. 10,9% потребительские цены на говядину I категории за январь-декабрь 2005 г. возросли на 24%, на свинину - на 19%.

Вместе с тем следует отметить, что при общем сокращении промышленного производства свинины в России в 2005 г. на 10%, предприятия ряда регионов значительно увеличили ее выпуск, в том числе в Рязанской (в 2,3 раза), Архангельской (в 2,1 раза), Читинской (173%), Калужской (158%) и Нижегородской (130%) областях, Приморском крае (131%), Еврейской АО (в 3,6 раза), Республике Бурятия (142%) и других.

Динамично развивается в последние годы рынок мяса птицы. Следует отметить стабильное увеличение в этом сегменте рынка предложения отечественной продукции. Рост промышленного производства данного вида мяса в России начался с 1998 г.; объем его выработки за эти годы увеличился в 3,4 раза и в 2005 г. достиг 1131 тыс. т при среднем ежегодном приросте производства на 16,6% (на 100тыс.т), в том числе в 2005 г., соответственно на 18,5% и 177 тыс. т.

По сравнению с 2004 г. значительно увеличили промышленное производство мяса птицы предприятия Центрального (145,3%) и Южного (130,6%) федеральных округов; несколько меньше темпы роста производства были зафиксированы в Приволжском (118,1%), Дальневосточном (115,7%) и Сибирском (112,5%) федеральных округах. Наиболее динамично развивалось производство этого вида мяса в 2005 г. в таких регионах, как г. Санкт-Петербург (390%), Брянская (225%), Московская (221%), Белгородская (193%), Сахалинская (159%) и Орловская (156%) области, Алтайский край (160%), Иркутская (147%), Тамбовская (147%), Челябинская (144%) области и некоторых других.

Значительные различия в динамике выработки мяса (включая субпродукты I категории) по видам в последние годы привели к изменению структуры его производства. Рынок отечественного мяса промышленной выработки в настоящее время более чем наполовину представлен мясом птицы, доля которого увеличилась с 53,8% в 2004 г. до 61,9% в 2005 г. Удельный вес говядины и телятины снизился в этот период с 22,4 до 17,6%, свинины - с 20,6 до 18,1%, прочих видов мяса и субпродуктов I категории - с 3,2 до 2,4%.

Основными поставщиками отечественного мяса промышленной выработки на российский рынок являются предприятия Центрального и Приволжского федеральных округов; в 2005 г. вместе они выработали его 915 тыс. т., что составило половину общероссийской выработки мяса (включая субпродукты I категории) (табл. 2).

Крупнейшими регионами - производителями этой продукции в 2005 г. стали, тыс. т: Московская - 132,0 (7,2% в (6,7%) и Ленинградская - 93,9 (5,1%) области, Краснодарский край - 89,2 (4,9%), Омская - 69,9 (3,8%), Челябинская - 64,5 (3,5%), Свердловская - 62,7 (3,4%), Липецкая - 54,2 (3,0%) и Новосибирская - 53,1 (2,9%) области, Республика Татарстан - 50,3 (2,7%), Ставропольский край - 49,7 (2,7%), Нижегородская область - 44,3 (2,4%), Красноярский край - 42,7 (2,3%). Вместе эти 13 регионов в 2005 г. выработали половину (50,7%) всего объема мяса (включая субпродукты I категории). Следует отметить значительный рост выработки этого вида продукции по сравнению с 2004 г. предприятиями Московской (в 1,6 раза) и Белгородской (в 1,5 раза) областей.

Основными производителями колбасных изделий в 2005 г., как и в 2004 г., были предприятия г. Москвы, которые выработали их 387 тыс. т, или 19,8% (в 2004 г. - 20,5%) общероссийского производства этой группы мясных продуктов, а также предприятия Московской области - 174 тыс. т., или 8,9% (8,4%), г. Санкт-Петербурга - 93,9 тыс. т, или 4,8% (4,9%) и Краснодарского края - 92,3 тыс. т, или 4,7% (4,8%). Вместе эти четыре региона выработали в 2005 г. 747,2 тыс. т колбасных изделий, обеспечив поставку на потребительский рынок России 38,2% (в 2004 г. - 38,6%) колбасных изделий отечественного производства.

Производство значительной части мясных полуфабрикатов в настоящее время сосредоточено в Центральном и Северо-Западном федеральных округах; в 2005 г. крупнейшим региональным производителем этой группы продуктов стала Московская область (в 2004 г. - третье место среди регионов), предприятия которой увеличили выработку мясных полуфабрикатов до 132,2 тыс. т (против 69,0 тыс. т в 2004 г.), что составило 14,3% (в 2004 г. - 8,9%) их общей выработки. Основными поставщиками этой продукции на российский рынок в 2005 г. стали также предприятия Калининградской области (103,1 тыс. т, 11,2%), г. Санкт-Петербурга (98,8 тыс. т, 10,7%) и г. Москвы (66,0 тыс. т, 7,1%). Вместе эти четыре региона в 2005 г. произвели 400 тыс. т мясных полуфабрикатов, или 43,3% их общего объема.

Более динамичному развитию производства мясных продуктов в России препятствует, прежде всего, недостаточность сырьевого обеспечения предприятий. Ситуация в отечественном животноводстве остается сложной. По состоянию на 1 января 2006 г. поголовье крупного рогатого скота в хозяйствах всех категорий составило 21,4 млн голов (на 6,1% меньше по сравнению с аналогичной датой предыдущего года), свиней - 13,3 млн голов (на 1,2% меньше), овец и коз - 17,3 млн голов (на 1,9% меньше). Как положительный момент следует отметить рост поголовья свиней в сельскохозяйственных организациях к началу января 2006 г. по сравнению с соответствующей датой 2005 г. на 2,9%, но при снижении численности крупного рогатого скота на 8,8%, овец и коз - на 9,0%. Улучшилась сохранность поголовья; падеж крупного рогатого скота составил в 2005 г. 2,6% к обороту стада (в 2004 г. - 2,9%), свиней - 9,9% (10,2%). Увеличился по сравнению с предыдущим годом выход приплода (в расчете на 100 маток) поросят на 21,7%, выход приплода телят сохранился на уровне предыдущего года.

В 2005 г. в хозяйствах всех категорий было произведено 7,6 млн т (в живой массе) скота и птицы на убой, что составило 98,3% к уровню предыдущего года (в 2004 г. - 100,7%), в сельскохозяйственных организациях производство скота и птицы на убой увеличилось на 1,8% (в 2004 г. - на 1,7%). В структуре производства скота и птицы на убой в хозяйствах всех категорий (в живой массе) продолжился рост удельного веса птицы; в 2004 г. ее доля составляла 22,0%, а в 2005 г. - уже 25,5% при снижении удельного веса крупного рогатого скота с 44,0 до 41,4%, свиней - с 28,3 до 27,7%. В сельскохозяйственных организациях удельный вес производства крупного рогатого скота на убой составил в 2005 г. 33,3% (в 2004 г. - 38,5%), свиней - 19,8% (20,4%), птицы - 45,1% (39,0%) (табл. 3).

В структуре производства скота и птицы на убой по категориям хозяйств в 2005 г. возросла доля сельскохозяйственных организаций; она составила 45,7% против 43,9% в 2004 г.; несколько увеличился удельный вес крестьянских (фермерских) хозяйств и индивидуальных предпринимателей - с 2,3 до 2,5% при снижении доли хозяйств населения с 53,8 до 51,8%.

Таким образом, анализ рынка животноводческого сырья показал, что существенных сдвигов в плане увеличения отечественных ресурсов мяса в 2005 г. не произошло. Для улучшения сырьевого обеспечения мясоперерабатывающих предприятий необходимы

серьезные инвестиции, что позволит сформировать стабильный высокоэффективный рынок животноводческой продукции.

В настоящее время недостаток отечественных ресурсов восполняется импортом. В 2005 г. было ввезено 2,9 млн т мясных продуктов и сырья для их производства против 2,7 млн. т в 2004 г.; в результате доля импорта в формировании ресурсов мяса и мясопродуктов увеличилась с 32,5% в 2004 г. до 35,0% в 2005 г.

В 2005 г. в Россию было ввезено, тыс. т: мяса птицы -1328,8, прочих видов мяса - 1339,6, изделий и консервов из мяса - 42,1. По сравнению с предыдущим годом импорт мяса птицы увеличился на 19,2%, прочих видов мяса - на 30,0% (в 2004 г. по сравнению с 2003 г. импорт снизился, соответственно, на 7,6 и 6,0%). Ввоз изделий и консервов из мяса уменьшился по сравнению с 2004 г. на 6,2% (в 2004 г. - увеличился на 29,1%) (табл. 4).

Основной объем мяса в 2005 г. был ввезен из стран вне СНГ. Поставки мяса птицы из этой группы стран в 2005 г. составили 1318 тыс. т или 99,2% общего объема его импорта, говядины и свинины - 1202 тыс. т, или 89,8%. Изделия и консервы из мяса ввозились из двух групп стран почти пропорционально: из стран вне СНГ -22 тыс. т, из государств-участников СНГ - 20 тыс. т. По сравнению с 2004 г. импорт мяса птицы из стран вне СНГ увеличился на 19,7%, прочих видов мяса - на 36,9%, изделий и консервов из мяса - на 21,1%. Импорт из государств-участников СНГ в 2005 г. сократился, в том числе говядины и свинины - на 10,1%, изделий и консервов из мяса - на 24,8%.

Развитию сотрудничества в области торговли мясом с государствами-участниками СНГ препятствует, прежде всего, уровень цен на поставляемое в Россию мясо. Так, в декабре 2005 г. средняя фактическая цена импортных операций по мясу птицы, ввезенному из стран вне СНГ, составила 666 долл. США за тонну, а ввезенному из государств-участников СНГ - 1514 долл. США, по прочим видам мяса, соответственно, 1370 и 2418 долл. США, по изделиям и консервам из мяса - 2179 и 2506 долл. США.

В 2005 г. не удалось остановить процесс роста цен на рынке мяса и мясных продуктов (табл. 5).

Значительно возросла в 2005 г. стоимость животноводческого сырья. Цена 1 т реализованных сельхозпроизводителями скота и птицы увеличилась в декабре 2005 г. по сравнению с декабрем 2004 г. на 15,2%. Это меньше, чем аналогичный показатель в 2004 г. (ЛЗ,Б%), однако, такие темпы роста негативно повлияли на ценовую ситуацию на рынке мяса и мясопродуктов. Наибольшими темпами в 2005 г. дорожал крупный рогатый скот. Если в декабре 2004 г. сельхозпроизводители реализовывали его в среднем по 28316 руб. за 1 т живой массы, то в декабре 2005 г. - уже по 36210 руб.; цена увеличилась на 7,9 тыс. руб., или на 28%. Интенсивно увеличивались цены и на птицу: с декабря 2004 г. по сентябрь 2005 г. они увеличились на 18% (с 38226 до 45151 руб. за тонну живой массы). И лишь ситуация с «птичьим гриппом» изменила динамику роста цен в этом секторе сырьевого рынка - в декабре цена снизилась до 40600 руб. Цена на свиней после стремительного взлета в 2004 г. (на 46%) за январь-декабрь

2005 г. выросла всего на 3,7% и составила в конце года 51436 руб. за тонну живой массы.

Подорожало в 2005 г., хотя и в меньшей степени, и импортное сырье. Так, средняя фактическая цена импортных операций по мясу птицы в ноябре 2004 г. составляла 607, а в ноябре 2005 г. - 643 долл. США за 1 т, по прочим видам мяса, соответственно, 1356 и 1461 долл. США. Таким образом, прирост составил 5,9 и 7,7% соответственно.

Рост стоимости сырьевых ресурсов, прежде всего отечественных, привел к увеличению, хотя и не столь значительному, средних отпускных цен производителей мясных продуктов.

Так, если средняя цена реализованных сельхозпроизводителями скота и птицы увеличилась в 2005 г. на 15,2%, то средняя отпускная цена предприятия на мясо (включая

субпродукты I категории) - всего на 7,5%. При росте стоимости крупного рогатого скота на 27,9% отпускная цена предприятий мясной промышленности на говядину возросла на 17,3%. Цены производителей на колбасные изделия увеличились за 2005 г. (декабрь 2005 г. к декабрю 2004 г.) на 8,8% (в 2004 г. - на 16,8%). При этом максимально подорожали вареные колбасы - на 14,6 % (5,2%); минимальный прирост цен в этой группе мясных продуктов зафиксирован на полукопченые (2,3%) и сырокопченые (2,6%) колбасы, в то время как в 2004 г. именно они подорожали в наибольшей степени - на 22-24%.

Темпы роста потребительских цен на рынке мяса и мясных продуктов в 2005 г. в основном опережали темпы роста средних цен производителей мясных продуктов. Так, если отпускные цены мясоперерабатывающих предприятий на полукопченые и твердокопченые колбасы повысились за год на 2,3 и 2,6% соответственно, то потребительские цены на эту продукцию - на 10%; сосиски и сардельки на потребительском рынке подорожали к концу года в среднем на 10,7%, в то время как у производителей этой продукции цена увеличилась на 7,8%. Значительно отличались темпы роста цен и по мясу: отпускные цены на свинину увеличились в 2005 г. у производителей на 4,9%, а на потребительском рынке - на 19,2%, говядина у производителей подорожала на 17,3%, а в розничной торговле - на 18-24%.

Табл. 1. Производство основных видов продукции

Продукты	Производство, тыс. т		2005 г., %
	2004 г.	2005 г.	
Мясо, включая субпродукты I кат., всего	1776,1	1827,1	102,9
в том числе:			
говядина	396,1	318,8	80,5
телятина	2,1	3,1	144,0
свинина	366,3	329,7	90,0
мясо птицы	953,7	1130,5	118,5
баранина	5,6	4,0	72,3
Колбасные изделия	1864,8	1956,7	104,9
Мясные полуфабрикаты	771,5	924,6	119,8
Консервы мясные (муб)	451,6	539,2	119,4

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»



Табл. 2. Территориальное размещение производства основных видов продукции в 2005 г.

Федеральный округ	Мясо, включая субпродукты I категории	Колбасные изделия	Мясные полуфабрикаты	Консервы мясные
Объем производства, всего (тыс. т, консервы муб.)	1827,1	1956,7	924,6	539,2
в том числе:				
Центральный	520,1	767,1	335,4	175,2
Северо-Западный	179,0	228,1	257,3	175,3
Южный	245,4	168,3	36,5	49,8
Приволжский	394,8	350,2	113,6	82,4
Уральский	176,8	130,7	67,4	8,3
Сибирский	280,5	249,6	93,0	33,4
Дальневосточный	30,4	62,6	21,4	14,7
Структура размещения, %:	100,0	100,0	100,0	100,0
Центральный	28,5	39,2	36,3	32,5
Северо-Западный	9,8	11,6	27,8	32,5
Южный	13,4	8,6	3,9	9,2
Приволжский	21,6	17,9	12,3	15,3
Уральский	9,7	6,7	7,3	1,5
Сибирский	15,3	12,8	10,1	6,2
Дальневосточный	1,7	3,2	2,30	2,7

Табл. 3. Производство скота и птицы на убой

Категория хозяйства	Производство скота и птицы на убой в живой массе, тыс. т		2005 г в % к 2004 г.	Доля производства отдельных видов скота и птицы в общем объеме производства скота и птицы на убой, %	
	2004 г.	2005 г.		2004 г.	2005 г.
Хозяйства всех категорий	7761,9	7599,4	98,3		
Сельскохозяйственные организации, всего	3407,8	3469,4	101,8	100,0	100,0
Крупный рогатый скот, всего	1300,9	1145,6	88,1	38,5	33,3
Свиньи	689,8	682,3	98,9	20,4	19,8
Птица	1318,0	1551,5	117,7	39,0	45,1

Табл. 4. Импорт основных видов мяса и мясopодуKтов

Продукты	2005 г.		в том числе			
			из стран вне СНГ		из государств-участников СНГ	
	тыс. т	% к 2004 г.	тыс. т	% к 2004 г.	тыс. т	% к 2004 г.
Мясо свежее и мороженое (без мяса птицы)	1339,6	130,0	1202,4	136,9	137,2	89,9
Мясо птицы свежее и мороженое	1328,8	119,2	1318,3	119,7	10,5	80,8
Изделия и консервы из мяса	42,1	93,8	22,0	121,1	20,1	75,2

Табл. 5. Цены и их динамика в 2005 г.

Показатели	Декабрь 2005 г.	% к декабрю 2004 г.
Средние цены производителей на продукцию животноводства (в живой массе), руб за т		
Скот и птица, всего:		115,2
Крупный рогатый скот	36210	127,9
Свиньи	51436	103,7
Птица	40600	106,2
Средние цены производителей на мясную продукцию, руб. за т		
Мясо, всего:	66741	107,5
говядина	80022	117,3
мясо птицы	55494	108,7
свинина	83271	104,9
Колбасные изделия, всего:	93264	108,8
вареные	86843	114,6
сосиски, сардельки	87326	107,8
пол. полукопченые	102992	102,3
сырокопченые	202088	102,6
Полуфабрикаты мясные	50101	96,4
Консервы мясные (руб. за туб)	29994	116,3
Средние потребительские цены на мясную продукцию, руб. за кг		
Говядина 1 категории	115,77	123,9
Говядина бескостная	167,10	118,0
Свинина (кроме бескостной)	131,64	119,2
Куры потрошенные, полупотрошенные	81,35	116,3
Колбаса:		
вареная 1 сорта	100,40	109,2
вареная высшего сорта	142,85	109,9
полукопченая	151,77	110,0
сырокопченая	341,89	110,5
Сосиски, сардельки	109,50	110,7
Говядина и свинина тушеная (руб. за банку)	37,01	115,5

ЛИСИЦЫН А.Б., академик РАСХН, ЛЕОНОВА Т.Н., ЮМАШЕВА НА., канд. экон. наук
ВНИИ мясной промышленности
(к содержанию)

Российский рынок мясного сырья в начале марта 2006г.
Митмейкер, весна-лето, 2006

В начале марта 2006 г. на региональном рынке страны цена на говядину на кости 1 категории продолжила расти и достигла в среднем 82,38 руб./кг. Цены на свинину 2-й категории в тушах/полутушах, после повышения в конце февраля, стабилизировались на уровне 82,60 руб./кг. В первой декаде марта сохранилось превышение цен свинины над говядиной, при этом разница в ценах стала минимальной - 0,3%, в то время как еще в третьей декаде февраля разброс цен находился на уровне 2% в пользу говядины.

В аналогичный период марта 2005 года цены на данные виды мяса росли: на говядину - на 1,9%, а на свинину - на 0,2%.

В начале марта максимальный прирост цен на мясо КРС - 15,6% - зафиксирован в Курганской области, где уровень закупочных цен на мясо скота достиг 92,50 руб./кг. Именно в этом регионе страны говядина закупалась по самой высокой цене. В текущие десять дней в некоторых районах РФ имело место снижение цен закупки на говядину - заметнее всего уровень среднерыночной цены на данный вид мяса упал в Красноярском крае - на 2,7% (до 88,50 руб./кг).

Наиболее благоприятные цены на говядину остались в Республике Хакасия - 67,50 руб./кг. В Кировской области рост цен на свинину составил 8,1% (до 81,63 руб./кг), и это самый высокий показатель роста в начале марта 2006 г. Интересно отметить, что на втором месте по увеличению цен находится Курганская область, и так же, как по говядине, именно в этой области свинина закупалась по самой высокой цене - 97,0 руб./кг.

Минимальная цена закупки на свинину зафиксирована в Саратовской области - 74,42 руб./кг, при этом по сравнению с концом февраля она упала на 2,6%.

В начале марта на мясном рынке Москвы и Московской области наблюдались две противоположные тенденции цен. Цены на говядину на кости продолжили расти, при этом темп их роста замедлился более, чем в 2 раза. Ценовая динамика по свинине в тушах/полутушах изменилась, после роста в третьей декаде февраля наблюдалось падение цен. Цены на говядину достигли 85,81 руб./кг, а на свинину - упали до 85,69 руб./кг.

Разрыв цен между свининой и говядиной, как и на региональном рынке, сократился до минимума и составил 0,1% против 3,3% в конце февраля.

Московские цены на говядину сохранили уровень выше регионального, при этом разница осталась практически на уровне конца января -4,2%. По свинине московские цены также сохраняют уровень выше регионального, при этом здесь разрыв сократился - с 5,7% до 3,7%.

Объем говядины на кости на московском рынке заметно сократился, и в текущие десять дней, главным образом, предлагалось мясо КРС белорусского происхождения. По свинине лидирующую позицию продолжала занимать Бразилия. Цена на импортную говядину продолжила поступательный рост и составила 89,0 руб./кг, что на 0,5% выше предыдущей декады. Аналогичная ситуация наблюдалась и по свинине - в начале марта цены выросли на 1,3% - до 93,19 руб./кг.

В АПК Новгородской области с начала года хозяйствами всех категорий произведено 32,8 тыс. т молока (93% к уровню января-апреля 2005 г.), в т.ч. сельхозорганизациями – 18,9 тыс. т (103%), мяса скота и птицы на убой в живом весе 6,6 тыс. т (74%). В т.ч. в сельхозорганизациях - 5,1 тыс. т (75%), включая мяса птицы - 1,5 тыс. т (42%) и мяса свиней - 2,3 тыс. т (116%).

Снижение общего объема производства молока вызвано сокращением его производства в хозяйствах населения на 18%.

Основными производителями мяса являются сельскохозяйственные организации, производящие мясо птицы и свинину. Основной причиной, повлиявшей на снижение общего объема производства мяса, стал спад производства мяса птицы. Сельхозпроизводители по областному лизингу приобрели новой техники на 12,4 млн. рублей, в т.ч. за счет возвратных средств на сумму 3,6 млн. рублей. На собственные средства организаций и кредиты банков закуплено новой техники на 15,6 млн. рублей. Из средств областного бюджета выплачена субсидия за приобретенную технику и оборудование из расчета 25% фактически произведенных затрат на общую сумму 3 млн. рублей.

В рамках реализации нацпроекта "Развитие АПК" товаропроизводителями АПК области заключено 9 восьмилетних кредитных договоров на сумму 140, 4 млн. рублей на строительство, реконструкцию и модернизацию животноводческих комплексов (ферм).

Кроме того, 4 сельхозорганизации заключили соглашение с ОАО "Россельхозбанком" о выдаче восьмилетнего кредита на сумму 181 млн. рублей. Для развития малых форм предпринимательства заключено 89 кредитных договоров на сумму 11, 2 млн. руб., в том числе 62 - личными подсобными хозяйствами на сумму 9, 5 млн. руб. и 27 крестьянскими (фермерскими) хозяйствами на сумму 12, 3 млн. рублей.

[\(к содержанию\)](#)

Липецкая область: цель - 100 тыс тонн мяса.

Крестьянские ведомости 24.06. 06

Как сообщает официальный сайт "Приоритетные национальные проекты", Минсельхозом РФ в рамках реализации нацпроекта "Развитие АПК" отобрано 30 проектов строительства и модернизации животноводческих комплексов Липецкой области, которые получают поддержку из федерального бюджета по направлению "Ускоренное развитие животноводства".

Из них 21 проект касается молочных комплексов, 5 - свиноводческих и 4 - птицеводческих комплексов. Объем привлекаемых кредитных ресурсов составит 5 млрд. руб. Планируется, что с вводом в строй новых производств к концу 2007 г. объем реализации мяса в регионе возрастет до 50 тыс. т, а к 2010 г. - до 100 тыс. т.

Первые результаты по выполнению нацпроекта в области уже заметны. По данным администрации области, за прошедшие 4 месяца текущего года производство мяса в общественном секторе АПК Липецкой области возросло на 35%, надои молока по сравнению с аналогичным периодом 2005 г. выросли почти на 13%.

[\(к содержанию\)](#)

Ямал: реализация нацпроекта позволит увеличить производств мяса оленя на 30%

Product.ru 26.06.06

Реализация приоритетного национального проекта "Развитие АПК" позволит Ямалу

увеличить производство мяса оленя на 30%. Об этом на заседании администрации ЯНАО сообщил заместитель губернатора округа Николай Бабин.

По его словам, в рамках реализации национального проекта проводится работа по созданию трех сельскохозяйственных потребительских кооперативов на базе потребительских обществ, которую планируется завершить в третьем квартале 2006 года.

С целью увеличения объемов заготовки мяса и его переработки, что позволит повысить эффективность деятельности предприятий, занять новые ниши продовольственного рынка в округе и за его пределами ведется работа по дальнейшему развитию и увеличению мощностей переработки сельскохозяйственной продукции в Тазовском районе и Новом Уренгое.

Кроме того, принимаются меры по завершению строительства рыбоперерабатывающего цеха с техническим переоснащением в Тазовском, реконструируется рыбозавод в Тарко-Сале - таким образом, будет полностью решена проблема по обработке рыбы, добываемой в Тазовском и Пуровском районах.

В итоге, реализация нацпроекта позволит увеличить объем добычи рыбы на 17%, производство шкурок на 10%, молока на 5%, а также будет модернизирована материально-техническая база предприятий АПК.

<http://www.product.ru/news.asp?ID=43211>

(к содержанию)

«АГРОКОМ» атакует

Город N (Ростов-на-Дону) 27.06.06

Весна и лето — традиционное время, когда крупные компании подводят окончательные итоги своей работы в предыдущем году и намечают дальнейшие перспективы развития.

Материалом о «ГРУППЕ АГРОКОМ» «Город N» начинает серию статей о крупнейших донских предприятиях.

«ГРУППА АГРОКОМ» — один из крупнейших многоотраслевых холдингов России, объединяющий более 20 предприятий Ростовской области и Краснодарского края. Для «ГРУППЫ АГРОКОМ» 2006 год богат на события сразу в нескольких направлениях бизнеса. В мае состоялась презентация новой современной производственной площадки «Донского Табака». Новое производство позволит местным табачникам в полной мере использовать свои конкурентные преимущества. Между тем федеральный бюджет поддержал проект крупного свинокомплекса на базе ЗАО «Батайское», что позволит укрепить позиции холдинга не только на донском, но и на российском рынке мясной продукции.

«ГРУППА АГРОКОМ» была образована в августе 2004 года на базе активов «Донского Табака». О целях реорганизации бизнеса рассказывал Иван Саввиди, депутат Госдумы и идеологический лидер «АГРОКОМа»:

— Любой развивающийся бизнес проходит этап, когда разобщенность направлений развития начинает разваливать его изнутри. На этой стадии возникает острая необходимость реорганизации с целью повышения управляемости и контроля.

Реорганизованный бизнес более прозрачен и управляем — это минимизирует риски и позволяет внедрять прогрессивные формы управленческой отчетности. Создание холдинга «ГРУППА АГРОКОМ» работало также на выполнение задачи по консолидации бизнеса группы, основу которого составлял «Донской Табак». «Стратегическая цель компании — стать одним из крупнейших агропромышленных холдингов», — говорит Иван Саввиди. Возглавил «АГРОКОМ» Григорий Попандопуло — топ-менеджер, ранее в

разное время эффективно управлявший различными предприятиями, в том числе и «Ростсельмашем».

СПРАВКА.

В «Группу АГРОКОМ» входят четыре бизнес-комплекса. Табачный бизнес-комплекс включает ОАО «Донской табак», ООО «Праймери Дон», ООО «Праймери Дон-1» и ООО «Донской табак продажи и маркетинг». Мясное направление деятельности обеспечивают ЗАО «Батайское», ООО «Мясокомбинат “Ростовский”», ООО «Ростовский колбасный завод — Тавр», ООО «Торговый дом — Тавр», ОАО «Морозовский мясокомбинат», ЗАО «Новороссийский мясокомбинат». К агропромышленным активам «АГРОКОМа» относятся ООО «Бройлердон», ЗАО «Казачка», ООО «Донские соки», ООО «Донские агрокультуры» и др. Выделен также бизнес-комплекс «недвижимость», который осуществляет управление недвижимостью группы — ООО «Форвард+», ООО «Парк». Выручка «группы АГРОКОМ» в 2005 году составила 5,78 млрд. рублей.

Обновленный «Донской Табак». Вес компании «Донской Табак» в холдинге «ГРУППА АГРОКОМ» и сегодня остается весьма существенным. В 2005 году доля «Донского Табака» на юге России превысила 21,2%, а на российском табачном рынке составила 4,9%. В прошлом году компанией было продано 16,8 млрд. сигарет. Наиболее активно в «Донском Табаке» сегодня развивается экспортное направление: в страны ближнего и дальнего зарубежья было отгружено около 1,4 млрд. сигарет, что на 40% больше по сравнению с 2004 годом.

Однако, в полной мере использовать свои конкурентные преимущества донские табачники смогут лишь начиная с этого года. Дело в том, что в 2006 году завершился трехлетний проект по переносу табачного производства из центра Ростова в промышленную зону города. Этот переезд обошелся «Донскому Табаку» в 1,3 млрд. рублей. Несколько последних лет сигаретное и табачное производства фабрики были территориально разорваны, что оборачивалось для компании дополнительными логистическими и технологическими издержками. Однако по окончании инвестиционного проекта «Донской Табак» получил современный комплекс, который позволяет производить табачную продукцию. При этом за счет масштаба и технологичности оборудования мощности предприятия увеличиваются до 40 млрд. сигарет в год. В дальнейших планах развития компании — увеличение производственной мощности нового комплекса до 60 млрд. сигарет в год. Площадь производственной территории на левом берегу Дона составляет более 30 тысяч кв. метров.

Сегодня «Донской Табак» в сотрудничестве с английской компанией Innovation Tobacco Company (ITC) каждые несколько месяцев запускает новые сигаретные бренды. За последний год были запущены бренды в сегментах «премиум» (марка Continent), среднем (KISS) и низком (MARSHAL, Armada).

— На сегодняшний день KISS являются единственными сигаретами формата «супер слимс» в средней ценовой категории, — говорит замдиректора по финансам «Донского Табака» Сергей Сапотницкий. — Сигареты MARSHAL позиционируются ниже. Конкуренция в обоих сегментах достаточно высокая. Но новое производство позволило нам сократить себестоимость сигарет на 2–5%. Это очень существенные цифры: для производителей сигарет важен каждый процент. Мы проводили тестирование, которое показало, что наши сигареты по своим характеристикам превосходят изделия некоторых конкурентов, которые стоят на 1,5–2 рубля дороже. В планах компании на 2006 год — обновление существующего портфеля брендов, вывод новых марок, в том числе и формата «суперслимс», дальнейшее развитие системы дистрибуции и региональных структур. В частности, «Донской Табак» сегодня активно развивает свою сеть в северной

части России. Перед компанией стоит задача к 2008 году увеличить количество своих представительств в российских регионах до тридцати.

Нынешние действия табачников свидетельствуют о намерении в ближайшие годы существенно укрепить свои позиции на рынке Ростовской области, поскольку «Донской Табак» традиционно является крупнейшим налогоплательщиком донского региона. Так, в 2005 году табачный бизнес уплатил около 1,5 млрд. рублей налогов в бюджеты всех уровней.

Мясные перспективы. Активы «ГРУППЫ АГРОКОМ» в сфере производства мясной продукции объединены в группу компаний «ТАВР». По итогам прошлого года доля рынка предприятий мясоперерабатывающего комплекса «ТАВР» в Ростовской области составила 34,6%, а в целом по России — 1,4%. Группа компаний «ТАВР» нацелена на серьезное укрепление своих позиций на российском рынке.

— Мы ежедневно производим и продаем 120–130 тонн колбасных, мясных и деликатесных изделий, — говорит генеральный директор ООО «ГРУППА АГРОКОМ» Григорий Попандопуло. — Для «ГРУППЫ АГРОКОМ» развитие мясного бизнеса — одно из стратегических направлений. В 2005 году рост продаж составил 30% по сравнению с 2004 годом. Наша ближайшая задача — войти в пятерку лидеров мясной индустрии страны.

Реализация данной стратегии предполагает расширение числа регионов, в которых присутствует «ТАВР». Для этого группа намерена приобретать региональные мясокомбинаты. В частности, в прошлом году «ТАВРОМ» были приобретены Новороссийский и Морозовский мясокомбинаты. Это позволило приблизиться к сырьевому рынку Калмыкии, поставлять продукцию на черноморские курорты.

Между тем в рамках национального проекта «Развитие АПК» «ГРУППА АГРОКОМ» в этом году начала реализацию проекта по строительству крупного свиного комплекса — на 56 тысяч голов — в ЗАО «Батайское». Инвестиции в проект составят 270 млн. руб. В эту сумму входит и строительство комбикормового завода для обеспечения кормовой базой нового свиного комплекса.

СПРАВКА.

ЗАО «Батайское» — самое крупное свиноводческое хозяйство ростовской области — было создано в 1956 году на базе подсобного хозяйства мясокомбината «Ростовский». В составе хозяйства — фермы по выращиванию, откорму свиней и по воспроизводству поросят. В 2005 году ЗАО «Батайское» вошло в рейтинг «100 наиболее крупных и эффективных сельхозпредприятий России — производителей свинины».

На территории ЗАО «Батайское» имеется несколько строительных площадок. Первый этап реализации проекта стартовал в феврале 2006 года, тогда были проведены подготовительные работы для строительства корпусов свиного комплекса. В марте в хозяйстве активизировалось строительство — велись работы по нулевому циклу. В апреле уже поднялись фундаменты трех новых огромных корпусов, а в мае на строительные площадки будущего свиного комплекса было завезено оборудование для корпуса осеменения и одного из корпусов опороса. Специалисты компании стараются не отступать от намеченного графика строительства, планируя в июне произвести уже ряд монтажных работ. Реализуется инвестиционный проект совместно с компанией «Биг Дачмен», которая занимается созданием технологий и оборудования для свиноводческой отрасли. Особенность инвестиционного проекта в ЗАО «Батайское» заключается в том, что строительство нового свиноводческого комплекса удачно совмещается с выращиванием свиней на уже существующих фермах. В перспективах группы компаний «ТАВР» — более масштабные планы — возведение дополнительного свиного комплекса на 100 тысяч голов, а также строительство комбикормового завода. Реализация данного проекта

намечена на май 2007 года и позволит обеспечить предприятия группы компаний «ТАВР» собственным высококачественным сырьем.

СПРАВКА.

Сегодня в ассортиментном портфеле «тавра» представлено более 250 видов продукции. Это более 50 наименований вареных колбас, 36 видов сосисок и сарделек, более 40 видов варено-копченых и полукопченых колбас, 15 видов ветчин и более 25 деликатесов.

В ноябре 2005 года колбасный завод «ТАВР» подтвердил свое соответствие международному стандарту качества ГОСТ Р — ИСО 90012001. Получение данного сертификата позволит увеличить конкурентоспособность продукции и будет способствовать ее выходу на новые рынки.

За последние несколько лет «ТАВР» привлек более \$ 30 млн. инвестиций, которые были направлены на расширение и модернизацию производства, совершенствование системы продаж. Было приобретено австрийское и немецкое оборудование, благодаря которому повысилась технологичность производства. В конце 2005 года компания вышла на рынок полуфабрикатов, которые сегодня пользуются высоким спросом. В 2005 году компанией освоено производство 25 видов продукции.

Сегодня «ТАВР» присутствует практически в 80% организованных торговых сетей, в числе которых «Магнит», «О'Кей», «Перекресток», «Рамстор», «МЕТРО», «Патэрсон», «Пятерочка», «Тройка». «ТАВР» — это 76% рынка Ростовской области, более 20% в ЮФО и 1,4% общероссийского мясного рынка. В следующем году группа собирается достичь максимальной доли рынка в Южном федеральном округе и расширить границы продаж.

Масштабы работы группы компаний «ТАВР» позволяют говорить о том, что бизнес холдинга «ГРУППА АГРОКОМ» уже сегодня во многом диверсифицирован. Усиление своих позиций сразу на нескольких рынках позволит сделать бизнес «АГРОКОМа» устойчивым.

Артподготовка. Также диверсификация бизнеса «ГРУППЫ АГРОКОМ» идет по нескольким направлениям. В ближайшее время холдинг намерен разместить на фондовом рынке пятилетние облигации на сумму 1,5 млрд. рублей. Входящее в «ГРУППУ АГРОКОМ» ООО «Праймери Дон» три года назад было первым донским предприятием, осуществившим заем посредством выпуска облигаций. Тогда были размещены бумаги на сумму 1 млрд. рублей сроком на 3 года. Как известно, главная причина выхода компаний на публичные рынки — возможность привлечения крупных ресурсов без залога, который необходим при банковском кредитовании. По словам директора по финансам «ГРУППЫ АГРОКОМ» Сергея Борцова, сегодня холдинг намерен привлечь средства на финансирование своих инвестиционных проектов.

— «АГРОКОМ» выпускает пятилетний заем, который собирается направить на инвестиционные цели, — заявил Сергей Борцов. — Один из инвестиционных проектов связан с освоением территории, которая освободилась в центре города после переноса табачной фабрики в промышленную зону Дона. Здесь может быть создан достаточно крупный торговый объект. У нас есть и другие проекты, из которых мы сегодня выбираем наиболее перспективные для финансирования.

Между тем выход на публичные рынки заимствований — серьезный шаг в развитии холдинга, существующего в нынешнем виде лишь два года. В преддверии подготовки к размещению займа «АГРОКОМ» впервые опубликовал инвестиционный меморандум, который показывает, что холдинг стабильно развивается. Но главное — сегодня группа компаний заложила основу для прорыва сразу на нескольких рынках России. Это значит, что если сегодня группа обеспечивает рабочими местами 4,5 тыс. человек, то в ближайшем будущем это количество может заметно возрасти.

фото: Корпуса нового производственного комплекса «Донской табак»; Колбасы юга России производит «Тавр»; Одна из строительных площадок ЗАО «Батайское».

(к содержанию)

Дикари, летите мимо! Здесь гнездится благородная европтица
Санкт-Петербургские ведомости 28.06.06

У «Роскара», как на оборонном предприятии, закрытый режим. Так что не понаслышке узнали, а на себе испытали все санитарные требования, которые обязаны соблюдать работники птицефабрики. Нам хватило одного раза. Птицеводы же сан-экзамену проходят ежедневно. А куда денешься?

Уже на подъезде к административному корпусу наш автобус преодолел первый так называемый дезинфекционный барьер. Затем был второй, перед въездом в производственную зону, уже на фабричном автобусе. Этому внутреннему транспорту, тоже дезобработанному, выезд за территорию предприятия строжайше запрещен.

Птицефабрика представляет собой комплекс с замкнутым технологическим процессом. Помимо основного производства птичников в состав предприятия входят собственный завод по переработке яиц, цех по переработке куриного мяса, завод по производству комбикормов и множество вспомогательных подразделений.

«Роскар» - один из крупнейших российских производителей яиц (более 600 миллионов штук в год) и яичной продукции, а также мяса птицы и продуктов его переработки в ежегодном объеме 9 тысяч тонн. Ассортимент готовой продукции в общем и целом насчитывает более 250 наименований. Международная комиссия по яйцу (International Egg Commission - есть такая организация) признала российскую птицефабрику лучшей компанией мира (!) по производству яйца и примером его переработки для всей мировой птицеводческой индустрии.

Прежде чем попасть на завод, к слову, единственный в России, где ведется глубокая переработка куриных яиц, делается яичный порошок, меланж и прочие яично-продовольственные прибабасы, пришлось задержаться в санпропускнике. Здесь надо было полностью освободиться от своих одеяний, принять душ и облачиться в индивидуальную одноразовую спецодежду. И еще немного позагорать в лучах ультрафиолета, способного dokonать любого случайно заблудшего и, по большому счету, совершенно безвредного микроба.

Ту же процедуру пришлось повторить и перед посещением мясоперерабатывающего производства в его индивидуальном санпропускнике. Полную безопасность выпускаемой на «Роскаре» продукции обеспечивает не только стерильность работников, но и проведенная здесь широкая модернизация производства с внедрением самых современных технологических линий, среди которых высокоавтоматизированные установки с компьютерной системой контроля качества.

Технология практически исключает человеческий фактор, который мог бы привести к ухудшению продукции. Модернизация позволила предприятию работать по европейским стандартам, где требования к качеству, по утверждению знатоков, во много раз выше, чем российские ГОСТы. А жесткий, до молекулы, лабораторный анализ всего, что с птицефабрики поступает в торговлю, показывает, что в ряде случаев качество яиц и курятины перевалило за планку тех самых евростандартов. И, наверное, не случайно американское посольство в Москве уже давно закупает только роскаровские яйца и мясо. Пренебрегая, похоже, куриными окорочками имени своего президента.

Любопытно и то, что гриппозная паника, охватившая страны Европы и снизившая там потребление курятины (в разных странах – от 10 до 70 процентов), не остановила переговоры европейских операторов мясного рынка с «Роскарком» о поставках его продукции в Евросоюз.

Хотя, как признается генеральный директор фабрики Валерий Павлович Горячев, птичий грипп все-таки ударил по «Роскару». Точнее, по его экономике. Фабричная цена реализации бройлерного мяса снизилась с 56 до 43 рублей за килограмм. В то время как затраты на обеспечение ветеринарно-санитарной защиты, на карантинные меры возросли многократно. (Замечу в скобках, что розничная торговля Петербурга цену на розкардовскую курятину снижать не торопится. Во многих сетевых супермаркетах она вдвое выше фабричной цены реализации. Кто-то, получается, находит выгоду – греет ручки, пользуясь псевдоугрозой птичьего гриппа.)

А на закрыто-карантинном предприятии «Роскар» между тем делали и делают все возможное, чтобы уберечь от напасти трехмиллионное поголовье птицы. И полутора тысячный штат работников предприятия. Это практически все взрослое население поселка Первомайское, для которого «Роскар» – градообразующее предприятие.

Об одном интересном и, главное, гуманном, ноу-хау фабрики, касающемся профилактики птичьего гриппа, надо упомянуть особо. Здесь не отстреливают диких птиц, случайно залетевших или пролетающих над территорией предприятия. С подсказки специалистов-орнитологов территорию решили защищать щадящими биологическими методами. В дальнем зарубежье закупили восемь установок, именуемых антиворонами. Аппараты имитируют голоса встревоженной дикой птицы. Их установили в наиболее возможных местах проникновения на фабрику ворон, грачей, белых бакланов, озерных чаек и крачек. И заставили... поголосить.

Птицы-дики здесь больше не появляются.

Используются также пиротехнические средства и ультразвуковые установки для отпугивания диких птиц. А на трусливых воробышек, в данной ситуации тоже небезопасных, хорошо действуют светобликующие ленты. Была надежда на помощь в этом деле и на специализированный питерский клуб, где разводят и натаскивают на охоту пернатых хищников. Выписали оттуда двух соколов, двух орланов и ястреба-тетеревиатника. Но за две недели стажировки хищники надежд не оправдали. От их бесполезного пребывания на фабрике пришлось отказаться.

Была еще задумка сделать спецзаказ отечественному производителю воздушных шаров: надувные пузыри в виде хищных птиц. Смешно, скажете. Карнавал какой-то. Но, поверьте, все на полном серьезе. Спецзаказ сделали. А шарики, минуя заказчика, улетели. В зарубежье. На защиту тамошних курочек от потенциальных носителей птичьей заразы. Недешево, конечно, обходятся все эти профилактические меры защиты от птичьего гриппа, но для флагмана птицеводческой отрасли Ленинградской области игра стоит свеч. Это как раз тот случай, когда лучше перестраховаться.

Валерий КОБЗАРЬ

(к содержанию)

Новости животноводства и птицеводства

Об инвестициях в свиноводство

Все о мясе, №2, 2006

Назвав прошедший год «годом свиньи», Министр сельского хозяйства Алексей Гордеев не ошибся. Объем объявленных инвестиций в свиноводство превысил \$ 1 млрд. Собственными мощностями обзаводятся традиционные импортеры мяса и далекие до сих пор от того сектора инвесторы.

«В свиноводство сейчас не инвестирует только ленивый», - утверждает президент Мясного союза РФ М. Мамиконян. Внутренний рынок с 2003 г. защищен импортными квотами (в декабре их действие продлено до 2009 г.), мировые и внутренние цены на мясо растут на десятки процентов ежегодно, а цены на зерно в ушедшем году снижались - в результате вложения в производство мяса оказались очень рентабельными. Привлекательности сектору добавляет поддержка Минсельхоза РФ, субсидирующего до 2/3 процентной ставки по банковским кредитам для мясопроизводителей. Чемпионами по инвестициям в свиноводство могут стать АПК «Черкизовский» и «Михайловский», которые контролирует семья И. Бабаева. За 2005 г. Бабаев объявил о строительстве как минимум трех свинокомплексов стоимостью не меньше \$120 млн. каждый, а общую сумму инвестиций в свиноводство представитель АПК летом оценивал в \$500-600 млн. На региональный рекорд претендует группа «Евросервис» из Санкт-Петербурга. В ноябре она подписала с администрацией Пензенской области соглашение о готовности вложить \$227 млн. в строительство свинокомплекса и двух птицефабрик. С развития свиноводства начал возвращение в агробизнес и основатель холдинга «Стойленская нива» Ф. Клюка, член российской «золотой сотни» Forbes. «Сейчас свиньи нарасхват», - объяснял Клюка свой выбор. Вкладывая в строительство свинокомплекса в Белгородской области 500 млн. руб и привлекая заем средств, к 2007 г. миллионер рассчитывает получить свиноводческий бизнес с годовым оборотом 3 млрд руб.

Не отстают от федеральных и региональные игроки. Например, томская Сибирская аграрная группа летом планирует начать в Тюменской области строительство свинокомплекса общей стоимостью 77 млн. евро. Самарская группа «СВ-Поволжское» под гарантии Внешторгбанка и при поддержке Минсельхоза занялась строительством комплекса, включающего в себя мясокомбинат, комбикормовый завод и несколько свинокомплексов, с общими вложениями 109 млн. евро.

Серьезную конкуренцию традиционным производителям мяса теперь готовы составить оптовые торговцы. Компания «Мираторг» эксклюзивный дистрибьютор крупнейшего бразильского производителя мяса птицы, свинины и мясных полуфабрикатов Sadia - начала строить собственный свинокомплекс в Белгородской области и завод по производству куриных полуфабрикатов в Калининградской области. Объем инвестиций компания не раскрывает. С введением квотирования у импортеров появились свободные деньги, вложить которые в производство и переработку вполне логично считает, добавляет М. Мамиконян.

Свиноводство привлекло бизнесменов из других секторов: заняться строительством свинокомплексов решили французская группа Sucden, в России традиционно занимающаяся сахаром (совместный проект с PHG Investments в Липецкой области, 50 млн. евро), и ее конкурент - холдинг «Русагро» (\$100 млн. в Белгородской области).

По данным М.Мамиконяна, операционная (без учета расходов на инфраструктуру) рентабельность производства свинины и мяса птицы в прошлом году составляла 30-40%.

(к содержанию)

Как индейцы в Аризоне «скоро будем есть бизонов!»

Митмейкер, весна-лето, 2006

В селе Старая Сахча собираются построить первую в России ферму по разведению бизонов

Нетрадиционным способом решили вывести сельское хозяйство из кризиса ульяновские власти. Местные чиновники ведут переговоры с предпринимателями из Швеции на предмет разведения в селе Старая Сахча бизонов. Власти убеждены, что только благодаря экзотическим животным можно поднять на ноги хиреющее хозяйство. А шведские предприниматели интересуются, есть ли в селе люди, которые не пьют. Шведов волнует облик тех, кто будет ухаживать за бизонами.

В администрации Мелекесского района Ульяновской области затею с бизонами называют не иначе как "перспективным инвестиционным проектом".

"Последние дни от телефона не отхожу - все звонят, интересуются, правда ли это, - рассказала "Новым Известиям" управляющая делами администрации района Марина Макшанцева. - Могу вас заверить, что мы ведем активные переговоры с иностранными бизнесменами. Надеемся, что в ближайшее время проект начнет реализовываться".

Представители шведской инвестиционной компании VANA AB уже побывали в селе, осмотрели землю под будущую бизонью ферму. Мелекесский район, конечно, не американские прерии, но коммерсанты остались довольны местными угодьями. Ульяновским чиновникам идея явно пришлась по душе. "Построить бизонью ферму в Старой Сахче предложил шведский коммерсант Рикард Хакберг. Он действительно лично приезжал к нам, чтобы на месте со всем ознакомиться, - рассказали в районной администрации. - Наш район считается благоприятным для освоения земледелия. К тому же мясо бизонов сегодня очень ценится, его готовы закупать лучшие рестораны Москвы. Килограмм бизоньего мяса в столице стоит 600 рублей. Бизонов планируют завозить в село из США". В районе уже всерьез мечтают о том, что в ближайшие несколько лет Старая Сахча станет настоящей "бизоньей столицей".

Главе района Владимиру Тигину иностранные коммерсанты нарисовали весьма заманчивые перспективы необычного бизнеса. Чиновник уже мечтает о том, чтобы поставить на поток производство бизоньего мяса. Авторы идеи, в свою очередь, утверждают, что с выращиванием бизонов в Ульяновской области особых проблем не возникнет: растут они быстро, отличаются высокой продуктивностью и хорошо приспосабливаются к климату.

Инвесторы готовы вложить в проект сумасшедшую по здешним меркам сумму - более 30 млн. долларов. Строительство фермы шведы берут на себя. Рядом с фермой планируется возвести небольшой завод по переработке бизоньего мяса, откуда рефрижераторы будут уходить в Москву. Кроме того, коммерсанты загорелись идеей построить в селе охотничью базу и гостиницу для VIP-постояльцев. Инвесторы уверены, что тогда в Старую Сахчу иностранные туристы потянутся косяком.

"Шведы хотя и плохо говорят по-русски, но, видимо, хорошо знакомы со спецификой нашего народа. Они сразу же спросили: а в вашем селе есть люди, которые не пьют? Просто для обслуживания фермы им понадобится персонал", - пояснили "НИ" в районной администрации.

Местные жители с оптимизмом смотрят на предложение шведских предпринимателей. "В селе сейчас только и говорят, что о бизонах. Может, и вправду работа появится, заживем тогда", - размышляют преисполненные надежд сельчане.

Сегодня в Мелекесском районе имеется 23 сельскохозяйственных кооператива, агрофирма, птицефабрика, суконное производство, спиртзавод и рыбколхоз "За Родину". Эту трудовую идиллию и должна пополнить бизонья ферма шведского происхождения.
(к содержанию)

Ирина Рухадзе: «Мы сделаем «Куриное царство» национальным брендом»
Мясо. com. №13, 2006

В последние годы птицеводство является самым динамично развивающимся направлением в мясной отрасли. Однако еще несколько лет назад в производство мяса птицы как в успешный вид бизнеса инвесторы верили с трудом. Компания «Куриное Царство» явилась одним из первопроходцев на современном российском птицеводческом рынке. История ее создания началась в период упадка и, казалось бы, полной бесперспективности развития отрасли. За несколько лет существования компания превратилась в один из крупнейших птицеводческих комплексов в европейской части страны. О пути становления, о сегодняшнем состоянии дел и дальнейших планах развития компании журналу «МЯСО.com» рассказала генеральный директор ОАО «Куриное Царство» Ирина Рухадзе.

МЯСО.com Ирина Ростиславовна, расскажите о том, как начинался проект «Куриное Царство».

— В 95-96 годах я работала в американском инвестиционном фонде «Агрибизнес Партнере Интернешнл ЛП». В то время фонд начал изучать российский куриный рынок с целью инвестирования. Тогда на прилавках магазинов курица была редкостью, а то, что иногда на них попадало, представляло собой жалкое зрелище — синие тушки с головами и лапами. Проведя исследование, мы поняли: эта ниша совершенно свободна. Более того, куриный проект в России, во-первых, необходим, во-вторых, он будет перспективным и прибыльным. После того как были сделаны выводы, фонд занялся активным поиском места для инвестиций. У нас было два пути. Первый — взять существующее перспективное предприятие и, вложив в него деньги, заняться развитием производства. Но таких предприятий на тот момент практически не существовало, все птицеводство находилось в плачевном положении. Вторым путем, который мы в итоге для себя избрали, была реализация идеи с нуля. Поэтому мы занялись поиском по областям потенциальных объектов, которые могли бы послужить базой для предприятия.

МЯСО.com И нашли их в Липецкой области?

— Да, именно там мы увидели идеальное сочетание необходимых нам факторов. Во-первых, область исторически была птицеводческой. Там существовало большое количество птицеводческих комплексов, птицефабрик, мясоперерабатывающих предприятий, были квалифицированные кадры. Правда, когда мы туда пришли, большинство этих предприятий находилось в не очень хорошем состоянии, но в отличие от других областей некоторые птицефабрики были действующими. Кроме того, компания создавалась по западному принципу, поэтому у нас были определенные требования, не всегда находившие понимание у властей. С одной стороны, фонд был озабочен проблемой создания вертикально интегрированной компании. То есть нам были нужны собственные фабрики родительского стада и бройлеров, комбикормовый завод, мясопереработка. С другой стороны, еще одним требованием было то, что все производственные площадки должны быть географически разделены в целях биологической безопасности. Сегодня эти принципы стали общим требованием для российского птицеводства, однако тогда это было революционно и не понималось властями. Тем не менее администрация Липецкой области пошла нам навстречу. Немаловажным фактором для нас являлась близость к

источникам сырья — область славилась высоким производством пшеницы, и близость к рынкам сбыта — то есть к таким городам-миллионникам, как Липецк, Самара, Нижний Новгород и Москва. Таким образом, в 1997 году было принято решение об основании нашего проекта, а на следующий год нам были переданы объекты. Что-то приходилось возрождать из пепла, что-то было в пригодном состоянии и требовало лишь небольшого усовершенствования. Например, комбикормовый завод мы взяли в хорошем состоянии. А вот в убойном цехе пришлось полностью заменить оборудование и установить новые линии. Хотя в целом нам повезло, потому что мы привязывались к уже имеющейся инфраструктуре — очистным сооружениям, газу, электричеству. Одну из полученных птицефабрик продолжили использовать по ее назначению — выращивать бройлеров. Фабрику по разведению водоплавающей птицы перепрофилировали под фабрику родительского стада.

Полностью запустились мы в сентябре 1999 года, а в мае 2000 года вышли на точку безубыточности. На первом этапе «Куриное Царство» достигло убоя в 350 тыс. голов птицы в неделю, далее увеличили мощность до 700 тыс. голов. Это приблизительно 55 тыс. т мяса в убойном весе в год.

МЯСО.com Сейчас Вашей компании принадлежит еще и птицеводческий комплекс в Брянской области?

— В 2003 году нам стало совершенно очевидно, что компании необходимо расширяться дальше и выходить за пределы Липецкой области. Вновь начали ездить по областям и рассматривать варианты. И в 2004 году купили комплекс птицеводческих активов в Брянской области. Выбор был сделан не случайно. Брянская и Смоленская области исторически были лишены коммерческого бройлерного птицеводства. Там делался упор на яичное производство, поэтому эти территории всегда являлись импортерами куриного мяса. Чем глубже мы изучали рынок, тем больше убеждались в том, Брянск — именно тот вариант, который нам нужен. На сегодняшний день там нет ни одного серьезного птицеводческого предприятия, и в ближайшее время, скорее всего, не будет. Кроме того, Брянская область близка к Липецку и в то же время имеет выход на северные территории. Развитие производства в Брянске пошло по тому же пути, что и в Липецке. Мы купили птицефабрику, заключили инвестиционный договор с местной администрацией. В четвертом квартале прошлого года посадили первую птицу. К концу мая этого года планируем запустить птицепереработку, а пока возим кур на убой в Липецк. Сегодня в Брянске убой составляет порядка 200 тыс. голов в неделю, и мы планируем удвоить этот показатель к концу года. Таким образом, оба наших комплекса будут давать до 80 тыс. т мяса в год.

МЯСО.com Какой объем инвестиций потребовался для запуска производства в Липецкой и Брянской областях?

— В Липецке первоначальный объем вложений составил 25 млн долларов США. Мы довольно быстро вышли на точку безубыточности, и первые два года не пришлось даже брать кредитов. То есть прибыли предприятия хватало на текущие расходы и на развитие. Потом, когда производство встало на ноги, чтобы дойти до сегодняшнего уровня убоя, дополнительно было вложено еще порядка 35 млн. Брянский проект при производственной мощности 500 тыс. голов в неделю рассчитан на инвестиции в 40 млн долларов США. Если мы будем увеличивать мощность, потребуются дополнительные вложения.

МЯСО.com Одна из главных проблем, с которой приходится сталкиваться производствам вообще и сельскохозяйственной отрасли в частности, — это нехватка квалифицированных специалистов. Ваша компания не испытывает кадрового голода?

— Сейчас гоголевскую фразу про дураков и дороги можно перефразировать: «В России есть две проблемы — менеджмент и логистика». Действительно, кадровый голод существует. Но нам было проще. На первом этапе, когда мы только отработывали всю технологию, почти на каждом ключевом участке у нас работали иностранные специалисты. Мы сразу были настроены на то, что по окончании 2-3-летних контрактов менеджмент будет полностью заменен на местных управленцев. Организовывали для липецких специалистов стажировки на Западе, постоянно учили и повышали уровень их профессиональных знаний. И теперь они, на мой взгляд, стали лучшими. То есть, с одной стороны, это люди, знающие компанию и все основы птицеводства, следящие за всеми новинками отрасли, а с другой стороны, они русские, со знанием всех российских реалий и специфики. Почти все липецкие директора стояли у истоков создания нашей компании. Они видели, как она развивалась и сами помогали ее строить. Это очень способствует сплочению коллектива и созданию команды. Брянские сотрудники, в свою очередь, теперь могут проходить стажировку в Липецке. Пока там костяк составляют москвичи с опытом работы в сельском хозяйстве, но со временем, думаю, повторится липецкий вариант.

МЯСО.com Отразилась ли шумиха, поднятая вокруг птичьего гриппа, на спросе на продукцию «Куриного Царства»?

— Меня часто спрашивают, насколько у нашей компании упали объемы продаж из-за птичьего гриппа. Однако мне ответить на этот вопрос сложно. Как вы помните, первые слухи о болезни поползли в августе-сентябре прошлого года, в октябре и ноябре была паника, в январе немного успокоились, а в феврале вновь началась паника. Так вот, у нас весь этот период, начиная с сентября, характеризовался достаточно резким увеличением объемов производства. По чуть-чуть увеличивали мощности в Липецке за счет введения новых птицефабрик и строительства птичников, затем запустили брянский проект. Таким образом, объем производимой продукции в нашей компании вырос к марту примерно на 50%. Конечно, очевидно, что продавать мясо птицы стало сложнее, но я бы не стала все списывать только на птичий грипп. Март у нас вообще оказался феноменальным. Вроде бы и Великий пост идет, и птичий грипп, и увеличились объемы производства — но тем не менее у нас была продана вся продукция. Думаю, во многом это произошло благодаря нашей стратегии продаж. В каждом регионе мы работаем лишь с одним дистрибьютором. При этом обсуждаем с ним вместе все проекты, работаем в партнерском режиме. И это приносит свои плоды — если дистрибьютор прочно сидит на рынке, то и мы не испытываем затруднений от сумасшедших колебаний рынка. Кроме того, работа с одним дистрибьютором себя оправдывает — и потому что можно контролировать конечный итог, и потому что знаешь, куда идет твоя продукция. У нас нет такой распространенной в России проблемы, как «ценовая война» между твоими же дистрибьюторами. Возвращаясь к куриному гриппу, хочу сказать, что не поддерживаю производителей, которые заявляют о проблемах с продажей и уменьшении объемов потребления куриного мяса. Перспективы рынка очень хорошие, несмотря на истерию, связанную с птичьим гриппом.

МЯСО.com В этом году в России стартовал приоритетный национальный проект «Развитие АПК». Как Вы его оцениваете и планируете ли воспользоваться какими-то предусмотренными в нем благами?

— На самом деле шаги по реализации этого нацпроекта были заложены намного раньше. Мы уже почти три года пользуемся одним из мощнейших инструментов, предусмотренных программой развития АПК. Я говорю о возмещении государством двух третей ставки рефинансирования по банковским кредитам. Для сельского хозяйства это очень существенная помощь. Совершенно очевидно, что экономика страдала от нехватки

длинных денег. То есть короткие кредиты были, а взять кредит на срок дольше, чем 2 года, было практически нереально. Продление сроков кредитования до 8 лет говорит о стабильности российской экономики, и сельскохозяйственного сектора в частности. Я расцениваю эту программу как действительно приоритетную. В отличие от остальных заявленных проектов в этом нацпроекте все очень грамотно продумано, существуют механизмы реализации заложенных идей.

МЯСО.com Каковы дальнейшие планы развития компании «Куриное Царство»?

— Я человек очень амбициозный, и со мной работает амбициозная команда, которая действительно хочет преуспеть, сделать компанию первой и лучшей. Поэтому в наших планах — сделать «Куриное Царство» национальным брендом. Пока не знаю, как это будет осуществляться технически — через приобретение новых предприятий или через дополнительную работу с покупателями и повышение узнаваемости бренда. Не исключаем возможности, что будем развиваться в других регионах. Поскольку фонд «Агрибизнес Партнере Интернешнл ЛП» является венчурным, после того как компания станет на ноги, он должен выйти из проекта, продав предприятия частично или полностью. Однако наши акционеры настолько довольны успехом, что пока даже речи не идет о том, чтобы выйти из проекта. И они активно мотивируют нас брать агрессивный курс на дальнейшее расширение бизнеса, на снижение себестоимости и повышение конкурентоспособности нашей продукции

(к содержанию)

Коровы для "мегаферм" поступили в Приамурье

Regnum.ru 26.06.06

В рамках приоритетного национального проекта "Сельское хозяйство" в Амурскую область из Красноярского края поступила первая партия племенных коров для строящихся "мегаферм". Договоренность о поставках элитного скота была достигнута с красноярцами в начале года, сообщил 26 июня корреспонденту **ИА REGNUM** начальник отдела животноводства облагропрома **Владимир Михалев**.

По его словам, в Красноярском крае уже имеют опыт работы с такими животными как раз на "мегафермах", подобных тем, которые строятся в Амурской области по национальному проекту. В ближайшие год-два в Приамурье планируется запустить три однотипные суперсовременные фермы на 1200 голов каждая: в Тамбовском районе (компания "АНК"), в Ивановском районе (колхоз "Луч") и Бурейском районе (сельхозкооператив "Алексеевский"). По двум последним есть проблемы с финансированием, сообщил Михалев.

Поступившие 72 головы элитного КРС отправлены в Тамбовский район. До конца года ожидается поставка еще более 500-сот голов. Они станут основой стада, которое будет содержаться на ферме в селе Грибском после ввода в строй ее первой очереди уже в 2006 году.

<http://www.regnum.ru/news/662857.html>

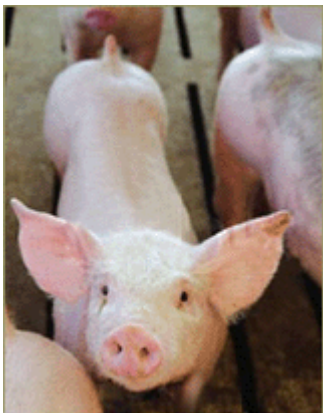
(к содержанию)

Волгоградская область: Развитием свиноводства займутся венгры

U-f.ru ,26.06.06

В Волгоград прибыла делегация торгового представительства Венгерской Республики. Цель краткосрочного визита – продолжение переговоров, начатых в дни презентации Волгоградской области в Москве.

Николай Максютя, губернатор Волгоградской области предложил венгерской стороне спроектировать и построить крупный свиноводческий комплекс в одном из сельских районов области. Этот комплекс должен работать по замкнутой схеме: «кормовая база – выращивание – переработка и сбыт». Венгерские бизнесмены согласились с тем, что высокорентабельным может быть только крупное производство.



Так же стороны намерены подписать договор о развитии экономических связей на уровне «Венгерский регион - Волгоградский район». Для этого венгры детально изучат состояние социально-экономического развития сельских районов области.

Сюч Пал, торговый представитель Венгерской Республики: «Наши кредитные, финансовые институты получили поддержку, готовы участвовать в программе развития агропромышленного комплекса. Мы привезли представителей этих отраслей, а также других отраслей Венгрии».

http://www.u-f.ru/ru/Archive/2006/6/23/News/ID_1824
(к содержанию)

Свинокомплекс передвигается

Product.ru, 26.06.06

В ближайшие дни должна решиться судьба свинокомплекса, построить который собирается ЗАО "Кузбасский пищекомбинат" (г. Новокузнецк, Кемеровская область). Три возможные площадки под строительство рассматривались в Новокузнецком районе. Две из них забраковали экологи и Госсанэпиднадзор, третья оказалась неудобной для самого пищекомбината. Сейчас решается вопрос выбора площадки под строительство свинокомплекса в Прокопьевском районе.

Как сообщила "КС" PR-менеджер Кузбасского пищекомбината Елена Морозова, сейчас рассматриваются два варианта возможного места под строительство - территория между поселком Школьный и селом Бурлаки, а также территория между селом Бурлаки и поселком Тихоновка. "Подобных проектов, которые предполагали бы строительство животноводческого хозяйства "с нуля" по современным технологиям, в Кемеровской области еще не было, - рассказывает госпожа Морозова - Новый свинокомплекс рассчитан на 5 тысяч свиноматок единовременного содержания на площади 27,3 га и мощность 9660 тонн мяса на кости в год. В проект планируется вложить более 250 млн рублей".

В Новокузнецком районе, где Кузбасский пищекомбинат поначалу планировал строить свинокомплекс, рассматривались три площадки. "Одна из них была неудобна для заказчика, на двух других строительство можно было бы вести при соблюдении ряда условий, поскольку они попадали в водоохранную зону, - прокомментировал "КС" главный ветеринарный инспектор Кемеровской области Геннадий Лопатин - Очевидно, соблюдение этих условий оказалось бы для пищекомбината слишком дорогостоящим мероприятием. В Прокопьевском районе сейчас рассматриваются две площадки под строительство. Разговор о свинокомплексе, который, безусловно, нужен для агропромышленного комплекса области, идет уже достаточно давно, и все контролирующие инстанции согласились быстро дать по этим площадкам свое заключение. С ветеринарной точки зрения на этих площадках препятствий для строительства нет".

Заявляя в октябре прошлого года о своих планах, Кузбасский пищекомбинат намеревался уже к концу 2007 года вывести работу свиного комплекса на проектную мощность (500 тонн свинины в месяц). Но задержка с началом строительства отодвигает эти сроки. По словам Геннадия Лопатина, проектирование и строительство свиного комплекса по современным технологиям займут два года. Тем не менее комбинат не отказался от идеи строительства. "Дефицит отечественного сырья, наблюдающийся в последнее время на рынке мясопереработки, подтолкнул компанию к идее строительства крупного животноводческого хозяйства", - поясняет Елена Морозова. О необходимости строительства подобного объекта говорят и в администрации области. "Наиболее востребованной продукцией села сейчас у нас в области являются мясо и молоко, в отличие, например, от картофеля, который мы производим в избытке, - сказал "КС" заместитель губернатора Кемеровской области по агропромышленному комплексу Владимир Мангазеев - И строительство свиного комплекса Кузбасского пищекомбината - для области очень крупный и нужный проект".

Елена Морозова пояснила, что руководству КПК пообещали решить вопрос о выделении площадки до 1 июля.

<http://www.product.ru/news.asp?ID=43219>

(к содержанию)

Поголовье свиней в Прикамье может увеличиться в шесть раз

ИА "Верхнекамье", 27.06.06

Возможность крупного инвестиционного проекта в области животноводства обсуждалась в понедельник, 26 июня, на встрече губернатора Пермского края Олега Чиркунова с Председателем Совета Директоров ОАО «Группа «Черкизово» Игорем Бабаевым и Генеральным директором компании Сергеем Михайловым.

Группа «Черкизово» обратилась к администрации края рассмотреть возможности сотрудничества по развитию мясной отрасли прикамского АПК на основе опыта компании в деле строительства новых свиных комплексов европейского класса.

В настоящее время общее поголовье свиней во всех животноводческих комплексах региона составляет не более 170 тысяч, из них 126 тысяч голов выращивается на Пермском свиноводческом комплексе под Краснокамском, ежегодно комплекс производит и реализует 24 тыс. тонн мяса. По словам заведующей сектором животноводства комитета по агропродовольственной политике и развитию сельской местности департамента АПК и продовольствия администрации Пермской области Антонины Созыкиной, это один из крупнейших свиных комплексов в России. Всего на долю свиноводства приходится тридцать процентов производства мяса в регионе.

Инвесторы из Группы «Черкизово» намерены довести поголовье свиней в Пермском крае до одного миллиона. Грубо говоря, нынешнее поголовье планируется увеличить в шесть раз. Однако, как отмечают специалисты, реализация проекта может быть затруднена из-за дефицита «местного» материала для откорма и небогатой кормовой базы.

— Завоз поросят из других регионов, а тем более, из-за рубежа связан с большими сложностями по ветеринарному контролю, — объясняет Антонина Созыкина. — Пермский край считается благополучным по эпидемиологической обстановке, чего нельзя сказать о других регионах. В прошлом году, когда в Европе случилась эпидемия коровьего бешенства, из-за запрета ветеринаров мы были вынуждены остановить завоз поголовья из-за границы на территорию региона. А структура кормовой базы Прикамья больше приспособлена для откорма крупного рогатого скота. Объемы производства зерна

в регионе не удовлетворяют даже нынешних потребностей свиноводческих и птицеводческих комплексов, часть кормов приходится закупать у соседей.

Возможное решение первой проблемы заключается в организации свинокомплексов «полного цикла», которые будут осуществлять все производственные этапы — от селекции и производства собственного поголовья для откорма до первичной переработки мяса. Недостаток кормов можно восполнить только за счет крупных поставок зерна из других регионов. В любом случае, прежде чем принимать решение о столь крупных вложениях, инвесторам необходимо всесторонне изучить ситуацию.

Собственно, именно это и стало главной целью визита руководства Группы «Черкизово» в Прикамье. Краевая администрация и топ-менеджмент предприятия договорились в течение месяца провести всю подготовительную работу по конкретным взаимным предложениям и встретиться вновь для обсуждения условий сотрудничества.

(к содержанию)

Овцеводы Агинского округа подвели итоги работы

Advis.ru, 27.06.06

Чабанские коллективы Агинского округа в этом году получили 74103 ягненка. Что на 2863 головы больше прошлогоднее. Окотная кампания, зимовка прошли организованно. По сравнению с прошлым годом был создан достаточный запас грубых кормов, урожай 2005 года позволил в достатке завезти на стоянки зернофураж. Овцематки с начала зимовки получили овес, кормовые добавки. Коррективы внесла погода. Затяжная, холодная и снежная весна отразилась на сохранности молодняка. К обороту стада это составило 3% (в 2005 году – 1,6%). В Агинском районе получено 24650 ягнят, что на 409 голов превышает прошлогоднее достижение, Могойтуйский район пополнился 29508 ягнятами, это на 3165 ягнят больше итога 2005 года. На 771 ягнят меньше получили дульдургинцы, чабанские бригады имеют в активе 19945 ягнят. Наибольшего успеха добились чабаны АФ "Бальзино", сохранившие по 113 ягнят на 100 овцематок, повторили прошлогодний результат ушарбайцы – здесь стопроцентный выход ягнят, хойтоагинцы от 477 овцематок получили по 101 ягненку. В целом по Агинскому району на 100 маток сохранено 77 ягнят, по Могойтуйскому – 75, Дульдургинскому – 70, по округу – 74. По территории округа насчитывается 68 чабанских бригад, получивших и сохранивших по 100 и более ягнят на 100 овцематок. По сводке Департамента сельского хозяйства и природных ресурсов Агинского округа на 1 июня чабанов-сотников насчитывается в районах: Агинском – 27, Могойтуйском – 22, Дульдургинском – 19. Теперь главная задача – сохранить молодняк к отбивке. Сейчас у чабанов началась новая "горячая пора" - снятия "золотого" руна.

<http://www.advis.ru/cgi-bin/fulllenta.pl?from=20060626&to=20060629&class={C84E78A3-8CFC-D611-A133-00C026A27F04}&c=1151322830>

(к содержанию)

Группа «Черкизово» намерена строить в Прикамье свинокомплексы европейского класса

Nr2.ru, 27.06.06

Губернатор Пермского края Олег Чиркунов встретился с делегацией ОАО «Группа Черкизово», которая прибыла в регион во главе с Председателем Совета Директоров Игорем Бабаевым и Генеральным директором Сергеем Михайловым.

Группа «Черкизово» обратилась к администрации края рассмотреть возможности сотрудничества по развитию мясной отрасли прикамского АПК на основе опыта компании в деле строительства новых свинокомплексов европейского класса.

«Мы хотим сделать Пермский край лидером свиноводства в России и довести поголовье свиней до 1 млн, как это уже сделано в Липецкой области», – поделился инвестиционными намерениями председатель совета директоров компании-лидера по производству мяса в России.

Итогом знакомства и первых переговоров краевой администрации и ОАО «Группа «Черкизово» стала договоренность в течение месяца провести всю подготовительную работу по конкретным взаимным предложениям и встретиться вновь для обсуждения условий сотрудничества.

Для справки: Группа «Черкизово» – одна из крупнейших в мясной отрасли России динамично развивающихся вертикально интегрированных агропромышленных компаний с полным производственно-сбытовым циклом. В состав Группы входят 8 мясоперерабатывающих предприятий, 2 птицеводческих комплекса, 4 свинокомплекса, птицеперерабатывающий завод, комбикормовый завод, 2 торговых дома с филиалами в 12 крупнейших городах России. География деятельности охватывает всю европейскую часть территории РФ, включая Москву и Московскую область, Санкт-Петербург, Пензенскую, Липецкую, Вологодскую, Белгородской, Ульяновскую, Ростовскую, Тверскую, Челябинскую, Тамбовскую и Воронежскую области и Краснодарский край.

<http://www.nr2.ru/economy/72613.html>

(к содержанию)

Новосибирская область: крупного рогатого скота стало меньше на 7-8%.

Агентство Агрофакт, 28.06.06

Президент распорядился продлить срок действия национального проекта в сфере сельского хозяйства до трех лет. Одно из направлений этого проекта - развитие животноводства. В Новосибирской области сейчас отмечается сокращение поголовья скота. Коров, свиней и коз за последний год стало меньше, как в личных подворьях, так и в больших хозяйствах.

Крупного рогатого скота стало меньше на 7-8 процентов. А число свиней в сельхозпредприятиях сократилось и вовсе на 23 процента. Еще хуже дела обстоят с овцами - здесь органы статистики не досчитались почти каждой третьей головы от прошлогоднего количества. Вместе с тем, спад практически не коснулся фермерских хозяйств. Кроме того, интересно, что, несмотря на все риски, связанные с птичьим гриппом, поголовье кур и других пернатых в области немного увеличилось.

(к содержанию)

Депутаты парламента Красноярского края не согласны отдать птицефабрики "Бархатовская" и "Заря" в частные руки

Advis.ru, 29.06.06

Такое мнение парламентарии высказали на сессии в ходе обсуждения прогнозных планов по приватизации объектов, находящихся в краевой государственной собственности, которые планируется подвергнуть приватизации либо акционированию. В число таких объектов вошли птицефабрики "Бархатовская" и "Заря". Как отметил докладчик по этому вопросу, заместитель губернатора края Эдхам Акбулатов, данное решение продиктовано стремлением создать условия для эффективного развития данных предприятий.

"В ближайшие два года для того, чтобы обеспечить конкурентоспособность Бархатовской птицефабрики необходимо привлечь 340 млн. рублей инвестиций. Прибыль предприятия в 2005 году составила 34 млн. рублей, с учетом возможных кредитов инвестиции в фабрику не могут превысить 120 млн. рублей. Приватизация же позволит предприятию развиваться", – отметил Акбулатов. Что касается птицефабрики "Заря", то Акбулатов выразил готовность рассмотреть возможность ввода на предприятии доверительного управления, которое по сути сегодня осуществляет общество "Назаровское". Однако профильные комиссии краевого парламента и по аграрной политике, и по собственности не согласились с доводами представителей администрации края и поставили под сомнение целесообразность передачи птицефабрик в частные руки. По итогам сегодняшнего обсуждения было принято решение принять предложенный законопроект в первом чтении, с тем, чтобы при подготовке ко второму чтению найти компромиссный вариант относительно будущего птицефабрик.

<http://advis.ru/cgi-bin/fulllenta.pl?from=20060626&to=20060630&class={C84E78A3-8CFC-D611-A133-00C026A27F04}&c=1151332592>

(к содержанию)

Министр сельского хозяйства РФ Алексей Гордеев считает, что надо сделать российскую систему регулирования в животноводстве адекватной европейской
Advis.ru, 29.06.06

Выступая на совещании по вопросам реализации национального проекта "Развитие АПК", министр сказал, что "если Европа не устраним систему дотаций своих сельхозпроизводителей, а мы будем иметь открытый рынок, это будет нечестная игра". Говоря о дотациях производителям молока в Европе, А. Гордеев сказал: "Надо сделать систему регулирования адекватной европейской. МЭРТ эту систему монополизировал и ситуация там неповоротливая, а в Европе раз в две недели принимаются решения по регулированию".

<http://advis.ru/cgi-bin/fulllenta.pl?from=20060626&to=20060630&class={C84E78A3-8CFC-D611-A133-00C026A27F04}&c=1151332592>

(к содержанию)

Новости мясоперерабатывающей отрасли

Интервью с Сергеем Михайловым, Генеральным директором ОАО «Группа Черкизово» «Формирование "Группы Черкизово". Стратегия Компании»
Рынок мяса и мясных продуктов, №5, 2006

- Уважаемый Сергей, хотелось бы расспросить Вас, прежде всего, о реорганизационных процессах, которые происходят в компании в последнее время. Чем вызвана их необходимость?

- Давайте начнем с того, что такое, прежде всего, "Группа Черкизово". "Группа Черкизово" - это крупнейшая в мясной отрасли России вертикально интегрированная группа компаний, специализирующаяся на птицеводстве, свиноводстве и мясопереработке. "Группа Черкизово" была создана на базе двух АПК - это АПК "Михайловский" и АПК "Черкизовский", которые существовали отдельно и имели одинаковых собственников. В прошлом году акционеры приняли решение, очень важное для компаний, - объединить юридически и с точки зрения управления два бизнеса на базе "Группы Черкизово". Это решение было принято после анализа опыта западных компаний; привлекались консультанты, разрабатывалась стратегия. Очень быстро стало очевидно и понятно, что опыт западных компаний сегодня говорит о том, что самые успешные компании в мясной отрасли - это вертикально интегрированные компании. Почему? Потому что сегодня, объединяя два наших агрохолдинга, мы получаем несколько преимуществ. Первое, это стабильность и устойчивость компании, потому что мы можем хеджировать риски нашей отрасли. Сегодня, имея полную цепочку, полную вертикальную интеграцию, при повышении цен, допустим, на живую свинину, на мясо непосредственно в этом сегменте мы зарабатываем больше денег, а в сегменте мясопереработки доходы в основном снижаются. Почему? Потому что мясо-сырье - это основная статья издержек мясопереработки. А если цены на мясо падают, то доходность в птицеводстве и свиноводстве будет снижаться, а доходность в мясопереработке будет расти. Таким образом, такой способ хеджирования позволяет нам играть нашей доходностью и в целом расти по доходности. Также мы получаем эффект от того, что повышаем производственные показатели, имея стабильный источник сырья, мы также меньше зависим от импорта. Если говорить дальше, то мы объединили две управляющие команды, это АПК "Михайловский" и АПК "Черкизовский", и надеемся получить эффект от консолидации ключевых функций, таких как маркетинг, продажи, закупки, финансы, аудит, пиар.

- Корпоративное строительство. Сообщалось о смене руководящего состава Группы. Как Вы прокомментируете эти перестановки?

- Я бы не стал говорить о смене или перестановках. Здесь просто произошло, как я уже говорил, слияние двух управляющих компаний, и в процессе реорганизации мы просто централизовали управление Группы, сделали его единым на базе всех активов птицеводства, свиноводства и мясопереработки.

- История Группы. Какие бизнесы приобретались прежде всего и почему?

Если говорить об истории компании, то в начале 1990-х мы приобретали активы мясопереработки, очень много инвестировали и стали лидерами мясопереработки в России. Затем мы стали смотреть на вертикальную интеграцию и, как следствие, приобретать активы птицеводства и свиноводства. Также были дополнительные приобретения - это комбикормовый завод, который помогал нам закончить вертикальную интеграцию, повысить эффективность нашего производства в целом.

- Каковы на сегодня рыночные позиции "Черкизово"?

- "Группа Черкизово" сегодня занимает первое место в стране по производству и реализации продукции мясопереработки. У нас также первое место, лидирующая позиция в Московском регионе по производству и реализации продукции птицеводства. В свиноводстве рынок очень фрагментирован, мы имеем одну из основных позиций, но очень активно наращиваем производство, и, думаю, что в ближайшем будущем тоже будем занимать лидирующую позицию.

- Вы сказали о выделенных в отдельные блоки трех сегментах бизнеса - мясопереработка, свиноводство и птицеводство. Какой из них приоритетный на сегодня?

- Заканчивая реорганизацию, мы разделили бизнес на три сегмента - птицеводство, свиноводство и мясопереработку - для того, чтобы улучшить фокус и более сконцентрироваться на каждом сегменте. Для нас все три сегмента важны, мы планируем достаточно агрессивно развивать их, они дополняют друг друга, что тоже немаловажно. Наверное, если говорить о наших позициях, я бы сказал, что свиноводство имеет наибольшие приоритеты, потому что здесь мы только инвестируем и пока не заняли тех позиций, которые хотели бы.

- "Черкизовский" продуктовый бренд в рамках ребрендинга продолжает оставаться основным или ему готовится замена?

- Бренд "Черкизовский", конечно, остается, и сегодня является флагманом в мясопереработке. На него приходится более 50% реализуемой продукции. У нас есть и другие бренды, я бы отметил бренд "Петеленка", который является флагманом в птицеводстве и сегодня имеет очень сильные позиции на московском рынке, где узнаваемость бренда превышает 80%, и бренд демонстрирует очень высокую лояльность. Поэтому да, бренд "Черкизовский" остается.

- Уважаемый Сергей, Вы можете рассказать, какую роль на сегодняшний день в компании играет И. Бабаев?

- Игорь Алексеевич - основатель "Группы Черкизово", он внес важнейший вклад в ее становление и развитие. На сегодняшний день он постепенно отошел от оперативного управления компанией, больше занимается идеологией компании, стратегией, а также выступает в роли лоббиста интересов группы и мясной индустрии в целом, пользуясь высоким авторитетом среди региональных и федеральных чиновников.

- Не дорогое ли это удовольствие - иметь собственную дистрибуцию? Многие компании в пищевом секторе используют внешние дистрибуторские компании?

- Да, действительно, наша компания располагает множеством логистических центров, торговых домов по всей России, в ключевых ее регионах. Это исторически было связано с тем, что дистрибуция в нашем бизнесе была мало развита и, порой, это была вынужденная мера. Но сегодня, развивая дальше нашу дистрибуцию, мы опираемся на следующие принципы: издержки нашей дистрибуции не должны превышать издержек наших независимых дистрибуторов. И сегодня есть такая возможность, потому что мы используем резерв масштаба, и, поскольку холдинг реализует продукцию свиноводства, птицеводства и мясопереработки, часто получается так, что мы очень конкурентоспособны в наших логистических торговых издержках.

- Уважаемый Сергей, каков размер инвестиций в развитие группы за время ее существования?

- Наша компания очень много инвестирует. Наверное, я скажу так: за последние три года было проинвестировано более 100 млн долл. во все три направления. Большие инвестиции в последнее время приходятся на сегмент птицеводства и свиноводства. Эти отрасли

требуют больших капвложений, и мы очень динамично и агрессивно развиваемся. Также есть дальнейшие планы очень много инвестировать в свиноводство и развиваться дальше.

- Насколько разрознен или консолидирован сегодня мясной рынок России?

- Рынок России сегодня очень разрознен во всех трех сегментах, если мы говорим о птицеводстве, о мясопереработке и о свиноводстве. Наиболее фрагментированным является сегодня свиноводство. Я бы сказал, что во всех трех сегментах доля крупнейших пяти игроков не будет превышать 20%.

- Уважаемый Сергей, как Вы в целом оцениваете конкуренцию на мясном рынке России?

- Хотелось бы сказать, что рынок, вообще мясная отрасль, очень фрагментирован. Даже первая пятерка крупнейших игроков занимает незначительные позиции на рынке. С одной стороны, конкуренция присутствует, потому что очень много компаний, десятки, сотни компаний. Это, скажем так, малые бизнесы, часто непрозрачные, которые даже порой работают не совсем легально. Поэтому поведение наших конкурентов не всегда рационально и не всегда предсказуемо. Хотя с другой стороны, отсутствие консолидации и наши лидирующие позиции нам помогают, и мы не видим сегодня глобальных серьезных конкурентов. Это, наверное, связано также с тем, что вход на наш рынок мультинациональных западных компаний также ограничен, потому что рынок в большей степени локализован.

- Ощущаете ли Вы государственную поддержку? Какие меры, помимо квот на импорт мясного сырья, государство принимает?

- Да, в последнее время мы существенно ощущаем государственную поддержку. Квоты - это одна из мер, которая была принята нашим правительством и защищает наш рынок. Но также есть и другие преимущества и льготы. Хотелось бы упомянуть льготную налоговую ставку. Практически в агросекторе прибыль налогом не облагалась, а с этого года она облагается налогом в 6% на следующие три года. Также мы имеем сегодня льготу по субсидиям процентных ставок для инвестиционных денег. Для наших инвестиций в птицеводство и свиноводство мы можем получить дотации на проценты по обслуживанию наших кредитов.

- К чему стремится компания в обозримом будущем? Какой Вы ее видите через 5-6 лет?

- Наша долгосрочная цель - это стать абсолютным лидером мясной отрасли России, специализироваться на трех сегментах - птицеводстве, свиноводстве и мясопереработке.

- Уважаемый Сергей, связана ли с разделением бизнеса разработка нового логотипа компании, который на первый взгляд имеет "свиноводческий" уклон?

- Не уверен по поводу свиноводческого уклона. Мы разработали наш логотип для того, чтобы подчеркнуть нейтральность, то, что все три бизнеса мы "слили" в "Группу Черкизово" и хотели подчеркнуть, с одной стороны, то, что компания - лидер в мясопереработке, оставив название "Черкизово", которое играло основную роль в основании и истории компании, но также подчеркивая и агросектор, потому что сегодня компания активно занимается производством мяса птицы и свинины.

- Последние мероприятия в группе указывают на подготовку компании к IPO. Можете ли это подтвердить? Очевидно, что для реализации Ваших планов требуются серьезные финансовые источники.

- Наша компания агрессивно развивается, инвестирует сегодня в мясную отрасль. И, естественно, нам нужны источники финансирования. И мы рассматриваем разные источники привлечения денег. IPO - это один из способов привлечения денег. Также рассматриваются и другие формы привлечения денег, в том числе облигационные займы и корпоративное кредитование.

- Уважаемый Сергей, Вы заявляете о себе как о вертикально интегрированном холдинге с полным производственно-сбытовым циклом. Что дает в мясной индустрии такая модель?

- Как я говорил ранее, интеграция в нашем бизнесе дает множество преимуществ. Первое - мы имеем стабильный источник сырья, мы снижаем свою зависимость от импорта, мы можем улучшать производственные показатели. Мы можем также гарантировать и улучшать качество нашей продукции, потому что мы контролируем источники нашего сырья.

- Уважаемый Сергей, как Вы оцениваете в целом состояние российского мясного рынка?

- Мы считаем, что сегодня на мясном рынке России есть большие перспективы и потенциал для роста. Это связано, с одной стороны, с ростом экономики, с ростом доходов населения. С другой стороны, это связано с тем, что сегодня в России потребление мяса на душу населения достаточно низко. У нас 59 кг потребления мяса на душу населения, что сегодня на 30% меньше того уровня потребления, которое мы имели еще в конце 1980-х, во времена Советского Союза, Поэтому сегодня имеется большой потенциал для развития и для роста отрасли в целом. Наверное, также отмечу, что потребление тоже сдвигается в сторону продукции свинины и птицы, а говядина будет расти более медленными темпами.

- Уважаемый Сергей, есть ли в планах "Черкизово" новые приобретения?

- Да, действительно, в стратегию компании сегодня входят планы использовать M&A, но во всех сегментах. Мы рассматриваем возможности M&A в сегменте мясопереработки, в птицеводстве для того, чтобы более агрессивно нарастить нашу долю рынка и присутствовать в тех регионах, где мы сегодня еще не присутствуем, или не присутствуем в той степени, в какой хотелось бы.

- Уважаемый Сергей, как Вы оцениваете перспективы российской мясной отрасли в свете предстоящего вступления страны в ВТО?

- Конечно, имеются риски при вступлении в ВТО, но мы расцениваем эти риски как долгосрочные или, как минимум, среднесрочные, потому что сегодня квотирование мясной продукции имеет место, есть тарифы, то есть, есть барьеры для ввоза продукции в Россию, и мы считаем, что это не будет меняться до 2010 года. Возможно, квоты будут незначительно увеличиваться. Также хотелось бы отметить, что касается нашей компании, большинство из наших инвестиций - это недавние инвестиции в птицеводство, свиноводство. У нас очень модернизированные активы, которые отвечают последнему слову технологий, мы привлекали западных специалистов и в принципе не боимся конкуренции с иностранными компаниями в будущем. Также, наверное, хотелось бы сказать, что Россия имеет большой потенциал, и, если говорить о долгосрочной перспективе, мы даже можем экспортировать нашу продукцию и воспользоваться вступлением в ВТО как драйвером, чтобы можно было активизировать экспорт. Но, опять же, это - долгосрочные перспективы; в краткосрочной перспективе Россия является основным импортером мяса, крупнейшим импортером мяса - и говядины, и свинины, и птицы, и первоочередная задача - это насыщение российского рынка.

- Уважаемый Сергей, каковы составляющие стратегии компании?

- Стратегия компании - это сегодня развивать три бизнес-сегмента, активно наращивать долю рынка. Если мы говорим о свиноводстве, то для нас это сегодня, скажем так, более новый сегмент. Мы планируем здесь развиваться за счет проектов "гринфилд", подобных проекту в Липецке. Мы не хотим здесь использовать M&A, потому что мы считаем, что восстанавливать или приобретать старые свинокомплексы в России - нерентабельно, как минимум нерентабельно в долгосрочной перспективе, потому что производственные

показатели всегда будут значительно хуже тех, что мы имеем на новых объектах в секторе "гринфилд". Что касается стратегии по свиноводству, то это занять лидирующую позицию в рынке охлажденных полуфабрикатов, брендованных полуфабрикатов, как нам удалось сделать сегодня по птице с нашим брендом "Петелинка". Ключевым рынком сегодня здесь будет в первую очередь Московский регион, мы будем использовать всю энергию нашей дистрибуции, нашей логистики и отношения с нашими ключевыми клиентами для того, чтобы занять лидирующие позиции в свиноводстве. Что касается птицеводства, то здесь мы находимся на завершающем этапе нашей инвестиционной программы органического роста. Мы значительно увеличиваем производство птицы в этом году, как в Пензе, так и в Московском регионе. В дальнейшем развитии, наверное, будут иметь место элементы M&A, слияния и поглощения, чтобы нарастить долю. Если мы сегодня имеем лидирующую долю на московском рынке, то мы хотим наращивать долю в других ключевых регионах России.

- Уважаемый Сергей, насколько, на Ваш взгляд, агропром сегодня привлекателен для инвестиций?

Я сказал бы, что сегодня агропром - это очень привлекательное направление, особенно, если говорить о свиноводстве. Хотелось бы подчеркнуть, что сегодня этот сегмент очень, скажем так, мало развит, и цены на продукцию из мяса достаточно высоки. Как следствие того, что сегодня производство свинины в России неэффективно, поэтому, если инвестировать новые проекты "гринфилд", то привлекательность есть, но надо также понимать то, что это - долгосрочные инвестиции, они не окупаются быстро. Порой окупаемость может составлять 5 лет и больше. Но сектор остается привлекательным. И также подчеркиваю еще раз, что это быстро растущий сегмент, потому что потребление мяса в России сегодня низко и, если биологическая норма, рекомендованная норма потребления мяса на душу населения, это около 90 кг, то сегодня в России мы потребляем с вами 59 кг на душу населения. Поэтому есть большой потенциал для роста.

(к содержанию)

ОАО «Черкизово» намерено перейти на дешевое мясосырье
Митмейкер, весна-лето, 2006

Мясоперерабатывающая группа "Черкизово" намерена увеличить свое присутствие в низкоценовом сегменте рынка колбасных изделий. В документе ключевого предприятия группы - ООО "АПК "Черкизовский" - "Планы будущей деятельности" говорится, что долгосрочная цель предприятия в сегменте Low - успешно конкурировать на российском рынке с другими источниками дешевого белка.

В нем, в частности, отмечается, что с этой целью компанией будут использованы современные технологии переработки дешевого мясосырья, чтобы всегда иметь "возможность предложить потребителям продукцию по ценам меньшим, чем у товаров-заменителей (рыбы, куриных окорочков и др.), благодаря использованию в производстве сои или крахмала".

По мнению менеджмента предприятия, увеличение доли дешевой продукции в структуре производства АПК "Черкизовский" в целом благоприятно скажется на развитии логистики и общей дистрибуции. Так, региональные дилеры, не работающие с компанией, будут привлечены дешевой продукцией холдинга, что приведет в конечном итоге и к росту сбыта более дорогой продукции, говорится в документах.

Вместе с тем специалисты уверены, что если группа "Черкизово" начнет активное наступление на низкоценовой сегмент, это может привести к размыванию портфеля брендов и, как следствие, пошатнуть имидж компании в глазах обеспеченной публики

центральных городов России, которая на прилавке будет наблюдать весь ассортимент производителя - и дорогой, и дешевый.

Заметим, что на сегодняшний день допустимая доля присутствия сои в мясных консервах достигает 10%, в колбасе - от 5 до 20%. Однако, как заметил в интервью РБК директор по АПК ООО "Техномол" (занимается переработкой сои) Андрей Борченко, в дешевой продукции доля содержания сои может достигать и 60%. При этом, по словам эксперта, этот показатель очень редко точно указывается производителем.

Если говорить о "Черкизово", то сейчас в среднем доля присутствия мяса в продукции ключевого предприятия группы - АПК "Черкизовский" - составляет, по документам компании, 52%. Тем не менее, аналитики убеждены, что увеличение присутствия сои и крахмала в составе продукции группы "Черкизово" неизбежно, так как это путь снижения рисков на фоне роста цен на мясосырье и возможность выхода на региональные рынки, где востребована дешевая мясосодержащая продукция. При этом, как следует из отчетности компании за 4-й квартал 2006 г., в ОАО "Черкизово" считают, что нельзя исключать риск снижения объемов производства, снижения рентабельности и качества продукции вследствие роста цен на сырое мясо. Причины тому - квотирование импорта мяса, частые ветеринарные запреты на ввоз мяса в РФ, невысокий рост отечественного производства (в основном оживляется за счет привеса выпуска мяса птицы, незначительно - свинины). Правда, данные опасения вызывают недоумение среди экспертов, изучавших отчетность о хозяйственной деятельности группы. В частности, их удивляет тот факт, что компания, заявляющая об обеспеченности своих предприятий собственным мясосырьем на 90%, тем не менее постоянно подчеркивает высокие риски, связанные с зависимостью от импортной продукции.

Возможно, именно вопрос обеспеченности сырьем был препятствием для группы "Черкизово" в отношении своевременного выхода на публичный финансовый рынок. Почти 7-летнее ожидание "удобного момента" IPO - это подтверждение предположений о высоких рисках компании в плане сырьевого обеспечения, полагает ряд опрошенных РБК аналитиков. Не исключено, что компания все эти годы опасалась нестабильности российского рынка мяса, постоянной смены правил игры для импортеров этой продукции, что могло провоцировать перебои обеспечения группы сырьем.

"Действительно, к 2005 г. российский рынок мяса обрел некоторую устойчивость, однако нельзя гарантировать отсутствия неожиданностей в мясной отрасли России, вплоть до обусловленных гигиеническими причинами (дефицит на фоне птичьего гриппа, запреты на ввоз продукции по санитарным или административным причинам и прочее)", - говорит эксперт РБК Надежда Геращенко.

Также не исключено, что "Черкизово" пришлось потратить немало времени на изменение корпоративной, финансовой систем предприятий группы, для достижения необходимого для выхода на IPO уровня прозрачности. Однако аналитики по-прежнему отмечают не вполне ровную информационную политику компании, недостаточность точных данных об инвестиционных инициативах группы и прогнозируемых финансовых показателях. Некоторые эксперты при этом считают, что возможности группы с точки зрения эксклюзивности предложения на рынке бумаг компаний потребительского сектора России уже утеряны.

ОАО "Группа Черкизово" объединило в качестве головной компании в единый холдинг две группы предприятий - АПК "Черкизовский" и АПК "Михайловский". В состав группы входят 8 мясоперерабатывающих предприятий, 5 птицефабрик, 4 свинокомплекс, птицеперерабатывающий завод, комбикормовый завод, 9 торговых домов. В 2004 г. совокупный объем выпущенной мясной продукции по всем категориям составил около 209 тыс. т. Консолидированный оборот группы в 2004 г. по US GAAP составил 466 млн.

долл. Акционерами группы являются ее основатель И. Бабаев и его семья. В ноябре 2005 г. акции ОАО "Группа "Черкизово" прошли процедуру листинга фондовой биржи РТС.
(к содержанию)

Верность традициям: Сергиево-Посадский мясокомбинат
Мясо.com. № 13, 2006

Встреча с таким человеком, как Сивов Александр Борисович, — достаточно редкая удача. Он сразу производит впечатление уверенного в себе, но абсолютно доброжелательного человека. Очень энергичен, с нескрываемой любовью и заинтересованностью рассказывает о своем предприятии. Прагматизм современного бизнеса не самодовлеющая черта его характера — он думает о людях, которыми работает. Он думает о том, что будет после него.

МЯСО.com Александр Борисович, известно, что Сергиево-Посадский мясокомбинат — предприятие с солидной историей. Не расскажете ли об основных вехах развития?

— Комбинат ведет свою историю с 1912 года, когда при Троице-Сергиевой лавре монахами была основана монастырская бойня, чтобы кормить работный люд, трудившийся на строительных работах в монастыре. Сами монахи мясо не ели, но работников требовалось кормить сытно. После революции бойня продолжала свое существование вплоть до 1936 года, когда вышло решение Совнаркома о создании комбината по производству колбас. В середине 50-х годов комбинат претерпел реконструкцию и был преобразован в полноценный мясоперерабатывающий комбинат, и с помощью технологов микояновского мясокомбината было отлажено промышленное производство колбасных изделий. До 1989 года было проведено еще несколько реконструкций, но комбинат развивался по экстенсивному пути, что предусматривалось пятилетними планами. Территория завода оказалась практически в центре города, что не могло не сказываться на экологическом климате. Решено было построить за городом новые производственные площади комбината, тем более что появилась возможность оснастить их современной западно-германским оборудованием, закупленным и распределенным Совмином СССР. Но успели построить только стены и холодильное производство, а в 1991 году централизованное финансирование прекратилось. Созданное ООО «Загорский (Сергиево-Посадский) мясокомбинат» приняло на свой баланс этот «недострой», а уже в 1997 году строительство было продолжено. Комбинат был полностью достроен в 2000 году своими финансовыми силами, без заемных средств. Предприятие имеет полный технологический цикл, включая бойню, дополнительно мы построили собственную газовую котельную. В 2001 году все производство было переведено на новую территорию, старая площадка прекратила свое существование.

МЯСО.com Как комбинат работает сейчас, как обстоят дела с сырьевой базой и качеством выпускаемой продукции?

— Мы по-прежнему осуществляем капитальные инвестиции в производство, расширяя и модернизируя его, покупаем современное оборудование, в основном западно-германского производства, совершенствуем собственную экспедицию. Производственные мощности рассчитаны на 10 т переработки мяса и изготовление 5 т колбасной продукции в смену. Мы же сейчас перерабатываем 7-8 т мяса в смену и изготавливаем 20-25 т колбасных изделий и полуфабрикатов. Работаем на сырье собственного забоя (по говядине — почти 100%). Скот нам поставляют 19 областей России, такие как Ярославская, Тверская, Вологодская и многие другие в центральной части России, Ставропольский и Краснодарский края. Мы выпускаем более 150 наименований продукции высокого качества, стараясь избегать соевых добавок. Первыми среди российских предприятий

приняли участие в международной выставке IFFA 98 во Франкфурте-на-Майне, завоевали пять золотых, одну серебряную и одну бронзовую медали. Союз немецких мясников оценил нашу продукцию. Участвуем мы и в других отраслевых выставках в России и за рубежом, успех от нас пока не отворачивается.

Мы постоянно заботимся о качестве нашей продукции, нам помогает то, что в достаточно «смутные» годы на комбинате не была разрушена система контроля качества, существовавшая еще с советских времен. У нас по-хорошему консервативный отдел производственно-ветеринарного контроля и пищевая лаборатория — одна из самых лучших в городе и районе. Самым тщательным образом происходит контроль входящего отечественного сырья при забое, а также покупного импортного. Особое внимание уделяем соблюдению технологического процесса, ведь в каждой рецептуре используется до 30 ингредиентов. Систем контроля качества западного образца (ХАССП или ИСО) у нас пока нет; готовим документы, но слишком много различий в наших подходах к качеству как таковому.

МЯСО.com Кто основной покупатель Вашей продукции и какова политика сбыта?

— Ориентируемся мы прежде всего на своих земляков. В городе и районе мы продаем почти 70% произведенных мясных продуктов. Здесь проживает до 250 тыс. человек, и наша продукция пользуется их неизменной поддержкой. Продукция Сергиево-Посадского мясокомбината далеко не дешева, но покупатель знает, за что он платит. В этом мы неоднократно убеждались, проводя закрытые дегустации, куда приглашали так называемые фокус-группы из местных жителей. В городе и районе у нас 10 своих магазинов. Хотя мы и были первым поставщиком мяса и мясoproдуктов для «Перекрестка», но сейчас не очень хочется толкаться на достаточно плотном московском рынке. Сотрудничаем с отдельными магазинами, такими как «Крестовский», «Семеновский», есть пять совместных магазинов. Политика продаж федеральных сетей в Москве побудила нас изменить свою: мы переключили внимание на города Подмосковья, Ярославской, Владимирской, Нижегородской областей. У нас сложился достаточно устойчивый круг потребителей, и приходящие в регионы федеральные сети не могут с этим не считаться.

МЯСО.com Как Вы выстраиваете кадровую политику на предприятии, какие существуют проблемы?

— У нас стабильный и слаженный коллектив, большая часть которого давно работает на предприятии, вполне достойный уровень зарплаты сотрудников и хороший социальный пакет. Но, как мы все знаем, кадры решают все. Вопрос вопросов — это технологи. Специфика этой работы очень сложна, ведь речь идет о специалистах, которые в первую очередь обеспечивают качество выпускаемой продукции, и потребность в серьезных специалистах пока очень насущна. Нужны финансовые аналитики, программисты, поскольку мы сейчас подготавливаем базу для внедрения автоматизированной системы управления производством. Задача эта очень сложна, так как для данного производства это должна быть многопараметровая система, и ее нужно создавать самостоятельно, поскольку даже на Западе нет пока адаптированных программ, готовых к использованию на российских мясоперерабатывающих предприятиях. В России есть две компании, внедрившие свои АСУП, но в них на каждого работника приходится по одному техническому специалисту. Да и работники должны быть «ментально» готовы к работе с такой программой на каждом рабочем месте, а также иметь «набитую руку» пользователя ПК. Проблема серьезна, хотя в случае успеха сулит значительный экономический эффект. Но коллектив — это живой организм, и одним волевым решением его невозможно заставить шагнуть в ту сторону, которая тебе одному кажется правильной. У нас не всегда жизнеспособны западные формы управления коллективом, надо постоянно помнить о том,

откуда мы все родом, и не делать вид, что все начато с чистого листа. Наше предприятие — бюджетообразующее для Сергиево-Посадского района, и это накладывает на нас определенную ответственность.

А еще из беседы с Александром Борисовичем мы узнали, что коллектив комбината любим своими земляками не только за вкусную продукцию, но и за веселый нрав. Работники комбината всегда принимают живейшее участие в жизни города. Их визитной карточкой становится празднование дня города, которое происходит каждый год на Троицу. В этом году еще будет возможность убедиться в сказанном.

[\(к содержанию\)](#)

«Рынок колбасных изделий еще не знает настоящей конкуренции»

Мясо.com. № 13, 2006

Этой статьей мы открываем цикл публикаций о брендинге на российском рынке колбасных изделий, о причинах успехов и неудач производителей мясной гастрономии на российском рынке на основе результатов проведенного компанией «Прорыв» в феврале-апреле 2006 года; исследования «Как создать успешный бренд на рынке колбасных изделий».

Особенность первая.

Рынок колбасных изделий еще не знает настоящей конкуренции

Логика развития продовольственных рынков в России заключается в том, что по мере роста благосостояния населения первыми насыщаются и становятся конкурентными рынки наиболее доступных, недорогих товаров. Что касается рынка колбасных изделий, то уровень доходов населения страны еще недостаточно высок, чтобы покупать колбасные изделия в том объеме, в котором возникает желание. В связи с этим рынок еще недостаточно насыщен, есть потенциал для роста, а в полной степени развит только сегмент дешевых и отчасти средних по цене колбасных изделий.

«Рынок вообще неконкурентный, на рынке отсутствует конкуренция. Я считаю, что на мясном рынке конкуренция еще не сложилась. Сегодня занятие доли происходит за счет эластичности рынка и сегментации. Условно говоря, пошел «Дымов» по пути инноваторскому, занял свою нишу — и дальше вряд ли куда-то пойдет. Когда сейчас между собой бьются титаны, они бьются не конкурентоспособным товаром, не конкурентоспособной позицией в сознании потребителя, они бьются фактически за прилавки ритейловских сетей, предлагая одно и то же. Это не конкуренция, это предоставление ассортимента. Конкуренция — это когда у меня есть, а у тебя нет, и попробуй сделай такое же. Вот это конкуренция».

«У нас эта дифференциация еще не сложилась и, наверное, долго еще не сложится. У нас народ пока не «наелся», 15 лет — это слишком мало, чтобы на Многие специалисты утверждают, что возможностей для выпуска новых видов, форм колбасных изделий пока еще много.

«Все сети сегодня ищут что-то, чем можно удивить покупателей. Они говорят: удивите нас, потому что у нас все, в общем, есть! Сегодня стоит очередь не за колбасой, а колбаса стоит в очереди в магазин.

И.: Чем Вы так успешно удивляете сети? Что Вы такого делаете, что не делают «Останкино», «Черкизово» и иже с ними?

Р.: Это как раз довольно просто. Нанимается хороший технолог — и он работает. Удивить сейчас в условиях российского рынка пока еще возможно. Мы на этой выставке, например, представили колбасы в форме поросенка. Это вызвало большой интерес у всех производителей. Все спрашивают: какая оболочка? И тому подобное».

Отрывок из глубинного интервью с представителем компании «Метатр»

Поэтому производители колбасных изделий в средней ценовой категории имеют еще практически неограниченное рыночное пространство для своего развития. Потребление колбасных изделий средней ценовой категории еще не достигло своего пика. Тот факт, что население нашей страны еще не «наелось», выйдя из «голодного» периода, дает практически неограниченные возможности развития любому предприятию отрасли.

«И.: Таким образом, если резюмировать, какие факторы повлияли на успех Вашей марки?

Р.: Голод в стране, «жажда кушать».

И.: Только это?

Р.: Хорошая дистрибуция, эта работа у нас очень серьезно поставлена. Реклама какую-то поддержку оказала, коммерсантам стало легче разговаривать, но сказать, что она произвела какую-то революцию. Это просто как спутник, он еще только запущен, даже не успел дать обратной связи. Никакого успеха нет. Есть только лидерство, достигнутое на голодном рынке. Почему этого не добился «КампоМос» или «Дымов» — это проще у них спросить».

Отрывок из глубинного интервью с представителем компании «Останкинский мясоперерабатывающий комбинат»

Особенность вторая.

Брендинг находится только на стадии зарождения

«С точки зрения брендинга рынок мясopодуKтов находится в стадии становления, — рассказывает Андрей Хижняк, директор по маркетингу Микояновского комбината. — Сильные мясные бренды можно пересчитать по пальцам. Сложившаяся практика использования зонтичных брендов, «растянутых» на всю линейку выпускаемой предприятием продукции, характерна для развивающихся рынков стран третьего мира».

К сожалению, большинство усилий по созданию и развитию брендов на рынке колбасных изделий носят еще стихийный характер. Это настолько случайные действия, что, как считают некоторые специалисты, их вряд ли можно даже связать с концепцией брендинга. Некоторые компании предпринимают какие-то действия, иногда у них что-то получается, но чаще не получается ничего.

«Потребитель в игрушки маркетинговые ни с кем играть не собирается. Маркетинг — это отдельный вид бизнеса, которым маркетологи занимаются, чтобы заработать себе деньги. А потребитель и колбаса — это отдельный вид бизнеса, с маркетингом никак не соприкасающийся. Вот что доказала практика «Останкино» на сегодняшний день».

Отрывок из глубинного интервью с представителем компании «Останкинский мясоперерабатывающий комбинат»

На рынке колбасных изделий бренд — это очень часто всего лишь название производителя.

«На самом деле многие бренды- это не бренды, это заводы. То есть «Черкизовский» — это завод, торговая марка «Черкизовский» никому не нужна. Мы создали бренд, который имеет свою стоимость без привязки к оборудованию, к заводу, который имеет свою самостоятельную ценность за счет удовлетворения потребностей потребителей в новизне, разнообразии и стабильном качестве».

Отрывок из глубинного интервью

с представителем компании

«Дымовское колбасное производство»

Даже этот отрывок показывает, что развитие бренда дает гораздо больше возможностей, чем просто достижение узнаваемости названия производителя. В образ бренда можно

«вложить» определенные ценности, качества, достоинства марки. Например, новизну, разнообразие, необычность, как это сделали создатели бренда «Дымов».

Особенность третья.

Большинство действий по развитию предприятия, созданию брендов происходят стихийно.

Как показывает наше исследование, большинство успехов в области брендинга на рынке колбасных продуктов произошли благодаря случайным факторам, а не целенаправленным усилиям предприятий.

И.: Ваша компания известна большой маркетинговой активностью: часто предпринимает усилия по позиционированию, репозиционированию своего бренда, с чем это связано?

Р.: Скорее всего, так получилось из-за того, что люди, которые приобрели в свое время предприятие, совершенно не представляли, что с ним делать, и не обладали даже каким-то первоначальным образованием в области маркетинга и брендинга. И никакой практики, соответственно. Поэтому методом проб и ошибок, влево-вправо, методом поиска самостоятельных решений на первом этапе были совершены действия, которые позволили предприятию (не в результате, а вопреки) выйти из кризисного положения. Потом они начали обращаться к различным консалтинговым компаниям, и тут каждый консультант привнес свое. И единственное, с чем я не согласен, — никакого позиционирования, а тем более репозиционирования не происходило. Происходили только попытки нащупать свою дифференцирующую идею, но, похоже, так она и не была пока нащупана. Вот в этом причина такой «лихорадки», я бы сказал».

Отрывок из глубинного интервью с представителем компании «Останкинский мясоперерабатывающий комбинат»

Особенность четвертая.

Инертность большинства производителей в удовлетворении новых запросов потребителей.

Большинство предприятий отрасли, особенно крупных, не слишком спешат удовлетворять вновь возникающие запросы потребителей (это, конечно, связано с серьезными инвестициями в развитие производства, организацию сбыта и т. п.), что создает возможности для небольших, динамично развивающихся и легко перестраивающихся компаний.

«Для того чтобы это выпускать, надо купить оборудование, подготовить площади, набрать персонал и т. д. Когда все это посчитаешь. А зачем? Мы вложимся в полмиллиона долларов, чтобы отбить их на колбасе? Мы вообще лучше не будем вкладываться, а будем продавать свою колбасу. И так многие работают. Не расширяют ассортиментный портфель именно потому, что они самодостаточны. Когда прижмут — тогда они начнут кричать, прыгать и найдут что производить».

Отрывок из глубинного интервью с представителем компании «Метатр»

Р.: Наверное, начнут. Хотя я не очень вижу как. Потому что инвестировать 50 млн долларов не так просто. И это надо 3-4 года строить производство. Через 3-4 года рынок поменяется. Непонятно, нужно ли это делать вообще. Ведь это же очень сложно. Зачем? Гораздо проще делать дешевый продукт в антисанитарных условиях, платить откат и сбывать на рынке с наценкой 70%. А жить и работать на минимальной марже, таскать живой скот, делать под это бойню — к чему эта головная боль?

И.: Вы считаете, что сейчас рынок в таком состоянии, что люди в основном деньги зарабатывают (обманывая потребителей), чем стараются делать хороший продукт?

Р.: Конечно. Это просто фанатизм основателей «Велкома», которые очень часто и подолгу живут в Европе. Это их личная инициатива, это не требования рынка».

Отрывок из глубинного интервью с представителем компании «Велком»

(к содержанию)

На первом закрытом этапе регионального конкурса "100 лучших товаров" новинки от ООО "Агропромышленная компания "МаВР" были положительно оценены членами жюри
Advis.ru 26,06,06

Представители крупнейшего переработчика мясной продукции сделали интересный ход, представив на суд оригинальный перечень своих изделий. Конкурс в Хакасии проводится ежегодно, в нем принимает участие несколько десятков фирм и предприятий. ООО "АПК "МаВР" - его постоянный участник, причем в прошлом году компания получила серебряную медаль на всероссийском уровне. В этот раз производитель решился на эксперимент, представив не только продукты, популярность которых держится достаточно долго, но и свои новинки, только появившиеся на прилавках магазинов. На прошлой неделе в ФГУ "Хакасский центр стандартизации, метрологии сертификации" состоялась дегустация семи продуктов, среди которых были как хорошо знакомые покупателям колбасы и консервы, так и экзотические новинки. По словам представителей АПК "МаВР", впервые в конкурсе участвуют полуфабрикаты – эта линейка продуктов запущена в производство лишь в прошлом году. Однако положительную оценку дегустаторов получили пельмени "По-сибирски", оригинальные "Вареники по-домашнему" с печенью и "Манты степные". В списке колбас - полукопченые "Кабаноси", которые "МаВР" изготавливает достаточно давно. При этом используется оригинальный рецепт, позаимствованный из немецкой кухни. Особая обработка позволяет придать колбасам пряный насыщенный вкус и плотную структуру. Второй продукт того же класса – ветчина "Петровская", которая находится пока в перечне новинок. Среди консервов есть также лауреат нескольких выставок – готовый продукт "Каша перловая с говядиной" и недавно появившийся на прилавках "Папоротник с колбасой и грибами".

Для справки: Название компании: *МаВР, Агропромышленная компания, ООО* Адрес: 655004, Россия, Республика Хакасия, г. Абакан, ул. Пушкина, 196 Вид деятельности: *Мясная промышленность* Телефоны: (39022)46600 Факсы: (39022)46600 E-Mail: *tawr@mawr.ru* Web: *http://www.tawr.ru* Руководитель: *Ромашов В.М.* Описание: *Контактное лицо: Коваль Александр Владимирович, финансовый директор Телефон: (39022)45797*

<http://www.advis.ru/cgi-bin/fulllenta.pl?from=20060626&to=20060629&class={C84E78A3-8CFC-D611-A133-00C026A27F04}&c=1151322830>

(к содержанию)

Россельхознадзор снял арест с продукции ООО "Мясокомбинат Сальский"
Advis.ru, 26.06.06

Управление ветеринарии Россельхознадзора по РО по итогам повторной проверки сняло арест с продукции ООО "Мясокомбинат Сальский" (входит в ОАО "Группа Черкизово"). Об этом агентству сообщили в дирекции по связям с общественностью холдинга. Информацию о снятии ареста подтвердил специалист Россельхознадзора по Сальской зоне Владимир Березовский, уточнив, что такое решение было принято по результатам служебного разбирательства, проведенного после проверки на мясокомбинате. В дирекции по связям с общественностью сообщили, что возвратное сырье, использованное для производства колбасных изделий, полностью соответствовало требуемым микробиологическим нормам, и было пригодно для дальнейшей переработки. По словам

Владимира Березовского, на момент проверки возвратное сырье на мясокомбинате отсутствовало, и выводы о его использовании без проведения соответствующих лабораторных исследований были сделаны по итогам проверки документов предприятия.

Также в дирекции по связям с общественностью ОАО "Группа Черкизово" сообщили, что 180 кг свинины производства Дании, использованной для производства колбасы, были проверены на наличие трихинеллеза, но по ошибке сотрудников Санкт-Петербургского погранично-ветеринарного пункта соответствующая информация не была внесена в сопроводительные документы. Специалист Россельхознадзора по Сальской зоне подтвердил эту информацию.

Кроме того, согласно информационному сообщению холдинга, весь обнаруженный в ходе проверки объем нитрита натрия был учтен в документах комбината, а недоразумение по поводу якобы неучтенной партии в 40 кг было вызвано тем, что это вещество хранилось на комбинате в двух помещениях. Владимир Березовский уточнил, что нитрит натрия был учтен в бухгалтерии, а не у главного санитарного врача мясокомбината, как того требуют правила учета.

Также в дирекции по связям с общественностью сообщили, что этикетки на коробках с колбасными изделиями соответствуют срокам годности продукции, за исключением одной, на которой нанесена неверная дата по технической оплошности работника предприятия. По словам специалиста Россельхознадзора по Сальской зоне, в ходе проверки было выявлено значительно больше коробок с неверными датами. Напомним, ранее сообщалось, что по итогам проверки ООО "Мясокомбинат Сальский" (Сальск, Ростовская обл.) специалисты Россельхознадзора задержали 6,5 т опасной для жизни продукции.

Как сообщила пресс-служба Россельхознадзора по РО, при производстве колбасных изделий на комбинате использовалось возвратное сырье из некоторых магазинов Ростова с истекшим сроком реализации, не прошедшее лабораторных исследований по микробиологическим показателям. Также для производства колбасы было использовано 180 кг свинины производства Дании, не проверенной на наличие трихинеллеза. Сроки годности продукции были завышены, этикетки с датами на колбасных изделиях не соответствовали действительности.

Кроме того, на предприятии, по сообщению пресс-службы, было обнаружено 40 кг неучтенного нитрита натрия.

<http://www.advis.ru/cgi-bin/fulllenta.pl?from=20060626&to=20060629&class={C84E78A3-8CFC-D611-A133-00C026A27F04}&c=1151322830>

(к содержанию)

Ведомости

Коммерсант, 28.06.06

«РуКом» присматривается к мясокомбинатам и сельхозугодьям Управляющая компания (УК) «РуКом» (Москва), контролирующая один из крупнейших в России свинокомплексов ОАО «Кудряшовское» (Новосибирская область), может купить для создаваемого агрохолдинга недостающие мощности по производству зерна и переработке мяса. Об этом вчера сообщил «Ъ» представитель УК. Решение о создании вертикально интегрированного холдинга на базе свинокомплекса было одобрено общим годовым собранием акционеров АО, прошедшем 18 июня. В состав холдинга войдут около 60 тыс. га сельхозугодий, комплекс по производству зерна, завод по производству комбикормов, свиноводческий комплекс и мясоперерабатывающие мощности. Причем, по словам представителя УК, «рассматриваются возможности либо создания новых мощностей по

производству зерна и мясопереработке, либо приобретения уже имеющихся подобных предприятий. Уже к первому кварталу 2008 года свинокомплекс должен выйти на проектный объем реализации — 226 тыс. голов в год (около 23 тыс. т живого веса). Общий объем инвестиций в проект составит \$180 млн. Представитель УК сообщил также, что «в июне 2006 года компании, аффилированные с главой «РуКом» Михаилом Абызовым, консолидировали контрольный пакет акций (более 90%) животноводческого комплекса путем выкупа допэмиссии».

ЮРИЙ БЕЛОВ

(к содержанию)

100% петербургской колбасы содержит сою

Fontanka.ru, 29.06.06

Петербургские мясопереработчики, несмотря на проверки Роспотребнадзора, продолжают подделывать ГОСТ 52196-2003, используя при производстве колбас «Докторская», «Молочная», «Диабетическая», «Русская» ингредиенты, содержащие не предусмотренный рецептурой соевый белок. Это показала очередная экспертиза, проведенная в июне НП «Общественный контроль качества» совместно с Санкт-Петербургской общественной организацией потребителей «Общественный контроль».

Впервые НП «Общественный контроль качества» обнародовала информацию о фальсификации колбас, выпускаемых по ГОСТ 52196-2003 петербургскими изготовителями, в декабре прошлого года. Тогда факт подделки был установлен в 70 % образцах. При повторной экспертизе в феврале 2006 года в фальсификации были уличены 40% изготовителей, причем в одном образце соя оказалась наполовину генетически-модифицированной. Однако, последняя, третья по счету проверка, проведенная в июне побилла все мыслимые рекорды: фальсификация выявлена в 100% случаев.

Были проверены следующие колбасы: «Докторская» - ООО «Иней», «Докторская» - ЗАО «Стрелец», «Докторская» - ЗАО «Онега-Транс», «Говяжья» - ООО «Эверест», «Докторская» - ООО «Пит-Продукт», «Русская» - ООО «Петербургженка», «Молочная» - МПК «Самсон», «Диабетическая» - ООО «Невская Трапеза», «Молочная» - ЗАО «Парнас-М», «Диабетическая» - ООО «Невский Трест», «Докторская» - ООО «Геликон+».

В каждом из проверенных образцов была обнаружена соя, причем на упаковке ничего подобного не сообщалось, сообщили «Фонтанке» в НП «Общественный контроль качества».

<http://www.fontanka.ru/168297>

(к содержанию)

Карагинан был обнаружен в сосисках для детей "Дюймовочка" и сардельках для детей "Почемучка", в сосисках "Любительские"

Product.ru 29.06.06

Во всех развитых странах производство питания для малышей приравнивается к стратегически важным отраслям. В России же оно отдано на откуп производителям. Так как ГОСТы как некий стандарт качества больше сверху не насаждаются, каждый производитель теперь на свой вкус сочиняет "технические условия", по которым создает продукты. И питание для малышей - тоже. Санитарные службы этих "ваятелей" своими проверками не мучают - лишь раз в два года, согласно 134-му федеральному закону, "контроль в белых халатах" может переступить через порог их вотчины. Единственное,

что должно нас защищать в этом случае, - правдивость информации на этикетке. При этом идет ссылка на Закон РФ "О защите прав потребителей".

А теперь о правдивости.

Только что Общероссийская ассоциация генетической безопасности огласила очередные итоги проверки одного из самых популярных продуктов питания, которым кормят школьников и малышей в детских садах, - сосисок. Закупленная в столичном универсаме продукция десяти самых популярных производителей была отправлена в лабораторию Центра биологической безопасности при РУДН и лабораторию ВНИИ мясной промышленности им. Горбатова РАСХН, где сосиски-сардельки тщательным образом исследовали на наличие антибиотиков, микротоксинов, генетически модифицированных источников (ГМИ), дрожжи, плесень, биологически активные и искусственные добавки, жир и т.д.

Сразу скажем, ни токсинов, ни антибиотиков в данном продукте не выявлено. Зато в пяти образцах обнаружена запрещенная к использованию в детском питании пищевая добавка Е-407, или карагинан. Этот самый Е-407 - большая хитрость производителя. Его добавляют для связывания избытка влаги и улучшения консистенции, если продукт производят не из охлажденного мяса, а из мяса глубокой заморозки. К тому же он позволяет значительно увеличивать объем выхода продукции. И этот карагинан был обнаружен в сосисках для детей "Дюймовочка" и сардельках для детей "Почемучка", в сосисках "Любительские". Между прочим, на их этикетке есть ссылка на соответствие ГОСТу, в котором, сами понимаете, карагинан никак присутствовать не может. Также его отыскивали в мини-сосисках "Московский стандарт XXI", в венских сосисках Danepak. Стоит ли говорить о том, что о присутствии карагинана ни на одной этикетке не было ни слова - производители еще раз нарушили закон.

- Карагинан запрещен в использовании для детского питания, потому что есть данные, что чрезмерное его наличие в продуктах питания может привести к дисфункции почек и печени, - объяснил опасность этой добавки Александр Баранов, руководитель ОАГБ.

Еще в трех образцах сосисок ("Ням-ням", "Попурри" и "Любительские") нашли отклонения, связанные с повышенным содержанием жира и влаги или с пониженным содержанием белка. И опять оказалось полное несоответствие этикетки продукту. И, наконец, в двух образцах ученые обнаружили соевые изоляты. Причем в одном из них, мини-сосисках "Попурри", соя оказалась трансгенной.

- По медицинским показателям растительных белков в мясной продукции вообще быть не должно, тогда это не мясной продукт, а уж если они есть, о них должна сообщать этикетка, - прокомментировал Александр Баранов.

ГМ-продукты в детском питании общественные организации находят все чаще и чаще. В мае 2004 года были проведены плановые научные исследования по определению содержания ГМ-ингредиентов в продуктах детского питания. Причем для анализа тогда были закуплены только те образцы, которые, по мнению молодых мам, считались самой популярной едой малышей. Эти марки детского питания продавались во всех супермаркетах и торговых точках при детских поликлиниках. Результат исследования в

лаборатории молекулярных методов анализа ООО "Компания "Биокорм" поверг в шок даже многое повидавших экспертов: в 10 из 14 предложенных баночек содержание ГМ-ингредиентов колебалось в количественных пределах от 20 до 100 процентов от соответствующего генетически измененного компонента в продукте. И, конечно же, на товарной этикетке не было ни слова про наличие ГМ-источника в продукте! Компаниями-нарушителями тогда оказались известные международные марки: "Нестле Фуд", "Гербер", "Семпер", "Колинска", "Фризленд Ньютришн".

В 2005 году исследования касались молочной группы товаров, которые тоже входят основным рационом в детское питание. И тут ситуация была ужасной - массовое превышение допустимых норм по микробиологическим показателям, в десятки и сотни раз превышение нормативов по дрожжам и плесеням, которые приводят к поступлению и накоплению в организме токсичных веществ, вызывающих дисбактериоз, нарушение обмена веществ, расстройство функций желудочно-кишечного тракта, негативное воздействие на иммунную систему, почки, печень. А количество полезной микрофлоры, молочно-кислых микроорганизмов, наоборот, снижено по отношению к норме, что приводит к недостаточному поступлению необходимых и важных для функционирования организма человека веществ. И это опять было обнаружено у ведущих производителей этой продукции в стране!

Казалось бы, государство тут же должно было принять меры, чтобы больше не допустить подобного безобразия и взять эти группы товара под особый контроль. И если опять в 7 из 10 колбасных изделиях находят нарушения - это значит, что государственный контроль над продуктовым рынком страны по-прежнему практически не ведется. Во многих странах мира приняты законы, категорически запрещающие использование ГМИ в детском питании. Но, увы, опять никто, кроме группки общественников, которые стали бить во все колокола, не повел даже ухом. В принимаемом и обсуждаемом сегодня техническом регламенте "О требовании к безопасности пищевых продуктов, производимых из сырья, полученного из генно-инженерно-модифицированных (трансгенных) растений и животных", разработанном Институтом питания РАМН, нет даже строчки о том, что ГМ-технологиям не место в детской пище. Министерством здравоохранения и социального развития готовится специальный технический регламент, регулирующий безопасность продуктов питания для детей, "Санитарно-эпидемиологические требования к производству и обороту продуктов детского питания и их пищевой ценности", но и там про ГМ-продукты ни слова!

- Необходимость государственного запрета ГМО вызвана тем, что Минздравсоцразвития до сих пор не предоставил общественности материалы их исследований на безопасность, хотя сделать это его обязал суд, - говорит Наталия Олефиренко, руководитель генетической программы Гринпис - Из чего следует вывод: либо исследования не проводились в полном объеме, либо их результаты не доказывают безопасность трансгенов для здоровья людей и в особенности детей. В последнее время появляется все больше доказательств негативного воздействия ГМО на состояние подопытных животных. К сожалению, официальные власти предпочитают игнорировать результаты этих исследований. Включение статьи, запрещающей использование ГМО при производстве детского питания в технические регламенты по ГМ-продуктам и детскому питанию, могло бы стать первым шагом на пути создания законодательной системы, защищающей здоровье будущего поколения.

Зато медики встревожены. Как снежный ком в России растет число аллергиков. По официальной статистике, сейчас каждый пятый ребенок уже имеет пищевую аллергию. По прогнозам специалистов Ассоциации детских аллергологов, к 2015 году пищевой аллергией будет страдать уже каждый второй ребенок - Мало того, последние исследования Института вакцин и сывороток среди московских школьников показали, что если в младших возрастных группах на соевый белок аллергию дают только 12-16 процентов детей, то к 13-16 годам этот процент увеличивается до 60, а это значит, соевый белок дает кумулятивный, накопительный эффект! Ведь даже нетрансгенная соя - и то спорный продукт, его белок показан не более чем 10 процентам населения, и он не может как панацея добавляться во все продукты питания, - считает Александр Баранов. Еще одна напасть - резкое возрастание числа детей с болезнями желудочно-кишечного тракта - Нас беспокоит и то, как сильно изменилась продуктовая корзина детей в детсадах и школах, - говорит ученый - Например, вместо каши малышам дают теперь мюсли и сухие завтраки. И теперь число детей с заболеваниями желудочно-кишечного тракта начало резко расти. К тому же не последнюю роль, видимо, в этом играют и трансгенные продукты, тихой сапой прокравшиеся уже на стол россиян - За рубежом проведено довольно крупное исследование, которое выявило однозначную зависимость заболеваний желудочно-кишечного тракта от ГМ-продуктов, - рассказывает Александр Баранов - Сравнивалось население Скандинавии и США, продовольственные корзины которых практически одинаковы: один набор продуктов, одинаковая технология их производства. Различие заключалось лишь в том, что американское законодательство допускает у себя использование трансгенных продуктов, а скандинавское - нет. Итог: среди американцев 67-70 процентов населения имеют проблемы желудочно-кишечного тракта, у скандинавов - только семь! Причем подъем заболеваемости по срокам как раз совпадает с введением в рацион американцев ГМ-пищи.

Самое удивительное, что в России действительно есть необходимое законодательство, чтобы противостоять наглому натиску ГМ-продуктов. Сперва они должны пройти регистрацию при пересечении нашей границы, деятельность с ГМО требует лицензирования, для этих продуктов обязательна микробиологическая и молекулярно-генетическая экспертиза и маркировка. И в то же время, по данным независимых экспертов, сегодня почти треть продуктов на нашем столе может содержать ГМ-компонент. Скажите, кто видел на этикетке предупреждение об этом? - У нас действительно одно из самых жестких законодательств в отношении ГМО в мире, но контроля за его выполнением нет, - объясняет этот парадокс руководитель юридического департамента ОАГБ Леонид Бень - Во-первых, нет действенного государственного контроля, во-вторых, элементарно не хватает специалистов и оснащенных лабораторий для выявления ГМИ, а предусмотренные Кодексом об административных правонарушениях санкции для нарушителей маркировки иллюзорны - копеечные штрафы, когда во всем мире их считают как процент от реализации данной продукции. Да и требования к проверкам у нас очень либеральные.

И все-таки сдвиг с мертвой точки произошел. Во-первых, создана правительственная комиссия, задача которой - обеспечить согласованность действий исполнительных органов, направленных на реализацию государственной политики в области биологической и химической безопасности страны. А в январе была принята концепция закона "О продовольственной безопасности г. Москвы". Столица готовит закон и об ограничении производства и оборота на ее территории пищевых продуктов, содержащих ГМО, в том числе речь пойдет о запрете продуктов с ГМО в детском и школьном питании.

А пока юридический департамент мэрии города и ряд общественных организаций колдуют над базовым основанием, чтобы провести среди москвичей референдум о запрете на территории города продажи продуктов-мутантов, чтобы объявить Москву зоной, свободной от ГМИ.

<http://www.product.ru/news.asp?ID=43377>

(к содержанию)

Группа компаний "ТАВР" о системе потребительской кооперации в деле закупок мяса

Advis.ru 29.06.06

8 июня 2006 года в Матвеево-Курганском районе Ростовской области состоялось совещание, на котором обсуждалась роль системы потребительской кооперации в реализации приоритетного национального проекта "Развитие АПК". Провел совещание заместитель губернатора - министр сельского хозяйства и продовольствия Ростовской области Вячеслав Василенко.

Точку зрения Группы компаний "ТАВР" на систему потребительской кооперации на совещании выразил заместитель исполнительного директора по закупкам и логистике Группы компаний "ТАВР" Александр Ремета:

"Всеми известно, что на сегодняшний день порядка 60% объема рынка продукции животноводства составляет личное частное подворье (ЛПХ). Группа компаний "ТАВР" работает с крупнейшими животноводческими хозяйствами ЮФО и фактически, "ТАВР" не представлен в сегменте ЛПХ, что связано с проблемой взаиморасчетов. На сегодняшний день частное подворье является огромной нишей и единственным механизмом, способным централизованно предложить указанные объемы является система облпотребсоюзов Ростовской области.

Данные структуры представлены практически в каждом районе области, тесно взаимодействуют с органами самоуправления и министерством сельского хозяйства РО. Если облпотребсоюзы смогут на местах организовать качественную техническую возможность приемки скота, его сбор и реализацию, то Группа компаний "ТАВР" сможет заключать долгосрочные партнерские контракты на взаимовыгодных условиях. На сегодняшний день мы уже имеем достаточно качественный прецедент того, что эта система может работать. "ТАВР" уже работает через систему облпотребсоюзов с тремя районами области - Заветинским, Песчанокопским и Ремонтненским. Хотелось бы, чтобы таких образцовых районов стало больше. Считаю, что данная кооперация поможет "ТАВР" решить ряд задач: полностью произвести выборку качественной продукции животноводства в родном крае и обеспечить ею наше предприятие, чтобы потребители приобретали высококачественную и вкусную продукцию торговой марки "ТАВР".

<http://advis.ru/pischevaaya/myaso/>

(к содержанию)

Колбаса по ГОСТу: фальсификация 100% - Общественный контроль качества

Advis.ru, 29.06.06

Петербургские мясопереработчики несмотря на проверки Роспотребнадзора продолжают подделывать ГОСТ 52196-2003, используя при производстве колбас "Докторская", "Молочная", "Диабетическая", "Русская" ингредиенты, содержащие не предусмотренный рецептурой соевый белок. Это показала очередная экспертиза, проведенная в июне НП "Общественный контроль качества" совместно с Санкт-Петербургской общественной

организацией потребителей "Общественный контроль". Тем не менее, тревогу вызывает не то, что вскрываются новые факты фальсификации продуктов питания, а то, что государство сегодня совершенно не способно защитить своих граждан от обмана, приобретающего неконтролируемый характер.

Напомним, что впервые НП "Общественный контроль качества" обнародовала информацию о фальсификации колбас, выпускаемых по ГОСТ 52196-2003 петербургскими изготовителями, в декабре прошлого года. Тогда факт подделки был установлен в 70 % образцах. При повторной экспертизе в феврале 2006 г. в фальсификации были уличены 40% изготовителей, причем в одном образце соя оказалась наполовину генетически-модифицированной.

Однако, последняя, третья по счету проверка, проведенная в июне 2006 г., побила все мыслимые рекорды: фальсификация выявлена в 100% случаях! В январе 2006 г. информация о фальсификации гостовских колбас была направлена на имя губернатора С.-Петербурга Валентины Матвиенко. Ответ поступил через два месяца. Вице-губернатор Михаил Осеевский сообщил, что все материалы общественной проверки направлены в СПб ГУ "Центр контроля качества товаров (продукции), работ и услуг" для "принятия мер и информирования о результатах...". Спустя еще месяц директор "Центра контроля качества" Александр Герман сообщил в письме №634 от 19.04.06, что по поручению Комитета экономического развития, промышленной политики и торговли его специалисты провели проверки предприятий розничной торговой сети, по результатам которой "отобранные образцы колбасы вареной... указанные в...письме...не соответствуют требованиям ГОСТ 52196-2003". То есть, если общественная проверка установила в ноябре прошлого года факт фальсификации в 70 % случаях, то "губернаторская" в марте 2006 г. - 100%!

Казалось бы, факты – на лицо, губернатору можно и власть употребить, чтобы навсегда покончить с колбасным фальсификатом! Но не тут-то было. В следующем письме на имя исполнительного директора НП "Общественный контроль качества" Всеволода Вишневецкого Михаил Осеевский объясняет причину пассивности городской администрации: "Органы исполнительной власти Санкт-Петербурга не наделены правом составления протоколов об административных правонарушениях, привлечения к административной ответственности в связи с производством и оборотом некачественной пищевой продукции, а также изъятия ее из оборота".

Обращение в адрес органа по сертификации, выдавшего сертификаты на колбасу, образцы которой в ходе общественной проверки были признаны не соответствующими ГОСТ 52196-2003, так же не дали желаемого результата. Как следует из письма руководителя АНО "Тест-С.-Петербург", специалисты органа по сертификации в апреле 2006 г. провели внеплановый инспекционный контроль на предприятиях ЗАО "Невская Трапеза" и ЗАО "Онега Транс", уличенных общественниками в использовании сои. Результаты исследований показали, что "вся проверенная продукция соответствует ГОСТ 52196-2003 по составу фарша, т.е. соевый белок в составе фарша не обнаружен... Нарушений при производстве колбасы вареной "Докторской" не установлено".

Скорее всего, попавшие под внеплановый инспекционный контроль изготовители сумели к нему не плохо подготовиться. Иначе чем можно объяснить наличие сои в гостовской колбасе, приобретенной в рознице, и ее отсутствие на момент проверки органа по сертификации?

А сотрудникам питерского Роспотребнадзора во II-м квартале 2006 г. все-таки удалось выявить и забраковать две партии фальсифицированных колбас "Докторская", изготовленных на ОАО "Парнас-М" и ЗАО "Мясокомбинат "С-Петербург". В первом случае был обнаружен крахмалосодержащий компонент, а во втором - растительный

белок соевый изолят, влагоудерживающий компонент (камедь). И то и то другое не предусмотрено рецептурой ГОСТа. В то же время ТУ Роспотребнадзора по г. С.-Петербург не предоставил информацию о дальнейшей судьбе некачественных продуктов питания, которые согласно ст. 24 закона №29 "О качестве и безопасности пищевых продуктов" должны быть изъяты из оборота, а затем согласно ст.25 того же ФЗ еще и утилизированы.

Очевидно, что полумеры чиновников вряд ли избавят петербуржцев от некачественных и фальсифицированных товаров. Хотя в случае проявления политической воли и этот вопрос наверняка удалось бы решить. Яркий пример тому - показательная "утилизация" бульдозерами молдавского вина на полигоне в Подмосковье. Выходит, что проблема заключается в отсутствии этой самой воли. Интересно узнать, куда же она вдруг подевалась и почему?

В заключение необходимо отметить, что экспертиза доказала лишь наличие сои в отдельных образцах гостовских колбас, подвергнутых испытаниям, а не умышленное добавление сои изготовителями, хотя и это нельзя исключить на 100%. Теоретически соя могла попасть в фарш через различные ингредиенты, которые ГОСТ разрешает использовать при производстве вареной колбасы. Например, через сухое молоко, которое поступает на предприятия со всеми необходимыми сопроводительными документами, подтверждающими его качество и безопасность. Но это отнюдь не оправдывает мясопереработчиков, которые обязаны осуществлять входной контроль всего исходного сырья, и в случае не соответствия его установленным требованиям, - возвращать обратно поставщику.

На фоне глобальных перемен в экономике города, реализации крупных инвестиционных проектов, строительства автомобильных заводов мировыми автогигантами неспособность чиновников поставить заслон местным нарушителям отечественных стандартов кажется нелепым недоразумением. Но, увы, это - реальность, изменить которую сегодня не в силах даже губернатор С.-Петербурга.

Результаты испытаний образцов колбас, выпущенных по ГОСТ 52196-2003, на содержание в них соевого белка (июнь, 2006)

Наименование продукта питания	Изготовитель	Информация о нал. сои на этикетке	Наличие сои в продукте	Дата выработки, сертификации код органа по
1. Колбаса «Докторская»	ООО «Иней»	<u>нет</u>	обнаружена	04.06.06, АЯ 61
2. Колбаса «Докторская»	ЗАО «Стрелец»	<u>нет</u>	обнаружена	21.05.06, АЕ 45
3. Колбаса «Докторская»	ЗАО «Онега-Транс»	<u>нет</u>	обнаружена	01.06.06, АЕ 45
4. Колбаса «Говяжья»	ООО «Эверест»	<u>нет</u>	обнаружена	не <u>установл.</u> , АЕ 45
5. Колбаса «Докторская»	ООО «Пит-Продукт»	<u>нет</u>	обнаружена	01.06.06, ПР 15
6. Колбаса «Русская»	ООО «Петербургженка»	<u>нет</u>	обнаружена	не <u>установл.</u> , АЕ 45
7. Колбаса «Молочная»	ООО МПК «Самсон»	<u>нет</u>	обнаружена	не <u>установл.</u> , ПР 15
8. Колбаса «Диабетическая»	ООО «Невская Трапеза»	<u>нет</u>	обнаружена	30.05.06, АЕ 45
9. Колбаса «Молочная»	ЗАО «Парнас-М»	<u>нет</u>	обнаружена	02.06.06, АЕ 45
10. Колбаса «Диабетическая»	ООО «Невский Трест»	<u>нет</u>	обнаружена	22.05.06, АЕ 45
11. Колбаса «Докторская»	ООО «Геликон+»	<u>нет</u>	обнаружена (выявлена 35S-регуляторная последовательность сои линии 40-3-2; генетически-модифицированная соя в количестве 1.08%).	29.05.06, ПР 15

Результаты экспертизы распространяются только на конкретные образцы, подвергнутых испытаниям, а не всей аналогичной продукции указанных в таблице предприятий-изготовителей.

<http://advis.ru/pischevaya/myaso/>
 (к содержанию)

Птицефабрика займется производством куриной колбасы Product.ru 30.06.06

ОАО "Новосибирская птицефабрика" в течение года планирует построить и запустить цех по переработке мяса птицы. По словам руководства предприятия, это позволит компании выйти на рынок с совершенно новой для региона продукцией.

Как рассказал коммерческий директор птицефабрики Сергей Лесик, предприятие намерено в рамках приоритетного национального проекта по поддержке АПК привлечь 107,4 млн руб. банковских кредитов. "Средства будут направлены на газификацию предприятия и создание цеха по переработке мяса птицы. Это будет производство колбас и полуфабрикатов плюс убойная линия, предполагающая качественную обработку тушки с учетом ее дальнейшей переработки".

Участники рынка отмечают, что спрос на продукты переработки птицы есть, однако "Новосибирской птицефабрике" уместнее развивать рынок охлажденного мяса птицы, пишет "Континент Сибирь".

<http://www.product.ru/news.asp?ID=43418>
 (к содержанию)

Новости оптовой и розничной торговли

Сеть магазинов "Патэрсон" намерена в декабре 2006 года открыть первый свой универсам в Нижнем Новгороде

Interfax.ru, 28.06.06

Нижний Новгород. 28 июня. ИНТЕРФАКС-ПЕДВИЖИМОСТЬ - Сеть магазинов "Патэрсон" намерена в декабре открыть первый свой универсам в Нижнем Новгороде, сообщил "Интерфаксу" в среду в торговой компании.

Универсам откроется по договору франчайзинга с нижегородским партнером, однако, стоимость и условия договора в компании назвать отказались.

Ранее представители сети "Патэрсон" заявляли о намерении открыть в Нижнем Новгороде к 2010 году 10 универсамов. По озвученным тогда условиям франчайзингового договора, единовременные выплаты составляли \$100 тыс., а ежемесячная выплата по договору франшизы - около 2% от объема продаж.

В настоящее время в сеть входит 77 универсамов, 31 из которых расположен в Москве и Подмосковье, 46 в различных регионах России (в том числе, в Санкт-Петербурге, Твери, Самаре, Тольятти, Казани, Пензе, Уфе, Челябинске, Ставрополе, Краснодаре и Сочи), а также в Киеве. Оборот компании в 2005 году составил около \$302 млн.

http://www.interfax.ru/r/B/0/0.html?id_issue=11543154

(к содержанию)

«Перекресток» вырастит свою «Малину»

Бизнес, 28.06.06

Сеть супермаркетов "Перекресток", покинувшая программу лояльности "Малина" еще на этапе создания, решила создать собственный маркетинговый пул. Сейчас сеть ведет переговоры о партнерстве по программе с МТС и ЛУКОЙЛом. Эксперты предсказывают, что до конца года аналогичные программы создадут и другие продуктовые ритейлеры.

О том, что "Перекресток" создает собственный маркетинговый пул, "Бизнесу" рассказал источник, знакомый с планами сети. По его словам, технологически программа будет похожа на недавно созданную "Малину", в которую входят "Ростик групп", "Рамстор", ТНК-ВР и "Билайн": даже программное обеспечение "Перекресток" закупил аналогичное. Зимой этого года сеть начала вести переговоры с потенциальными партнерами, в том числе ЛУКОЙЛом и МТС, причем с последней уже достигнута принципиальная договоренность. Также в программе будет участвовать одна из сетей по продаже бытовой электроники.

Компания-оператор программы будет принадлежать "Перекрестку", возможно, совместно с крупнейшими партнерами.

Пресс-секретарь МТС Кирилл Алябьев подтвердил, что его компания ведет "предварительные переговоры" с "Перекрестком", но от дальнейших комментариев отказался. PR-директор "Перекрестка" Александр Бархатов и представитель ЛУКОЙЛа отказались комментировать переговоры.

Эксперты отмечают, что коалиционные программы лояльности стали популярными среди российских ритейлеров. "По нашим данным, семь из десяти крупнейших розничных сетей приступили к разработке программ лояльности. Половина из них - коалиционные проекты", - рассказывает гендиректор консалтингового агентства LMC Group (занимается

разработкой программ лояльности) Владислав Ус. Он считает, что сигналом к этому послужил запуск программы "Малина". Напомним, изначально продуктовым оператором "Малины" был именно "Перекресток", однако в итоге сеть отказалась от участия в программе и решила создать собственную. "Действительно, многие продуктовые операторы задумываются о создании собственных коалиционных программ, в том числе и мы", - говорит гендиректор сети "Патэрсон" Юрий Яковчик.

По его словам, у "Патэрсона" уже есть финальные договоренности с партнерами, программа будет запущена осенью.

С большей осторожностью к маркетинговым альянсам относятся непродуктовые ритейлеры. PR-директор "Техносилы" Надежда Сенюк подтверждает, что ее сеть сейчас присматривается к таким проектам, однако говорит, что при вступлении в пул важно, чтобы вся прибыль не доставалась компании, которая его организует.

ПЕТР МИРОНЕНКО

(к содержанию)

“Алькор” выступает “Пятерочкой”

Ведомости, 29.06.06

Франчайзи “Пятерочки” в Красноярске, компания “Алькор”, спустя год после покупки франшизы открывает наконец первый магазин. В компании не раскрывают причину опоздания, но эксперты считают, что неопытный в розничном ритейле “Алькор” столкнулся с обычной для сетей в мегаполисах проблемой — отсутствием площадок под магазины.

О том, что “Алькор” 30 июня открывает первый магазин “Пятерочка” в Красноярске в микрорайоне “Солнечный” “Ведомостям” сообщил топ-менеджер одной из местных сетей. По его словам, “Алькор” стал франчайзинг “Пятерочки” больше года назад, однако на местный рынок выходит только в июне.

PR-менеджер красноярской “Пятерочки” Алексей Войнирович подтвердил, что завтра открывается первый магазин сети. Всего же до конца года, по его словам, откроется 20 магазинов. Рассказать подробнее о планах развития Войнирович отказался, объяснив, что корпоративная политика запрещает разглашать эту информацию. Пресс-секретарь “Пятерочки” Константин Виноградов подтвердил, что в прошлом году “Алькор” купил франшизу, однако от комментариев также отказался.

Директор “Алькора” Александр Широков вчера от комментариев тоже отказался, сообщив “Ведомостям” через секретаря, что занят.

Участники рынка считают, что “Алькор”, неопытный в розничном ритейле, столкнулся с отсутствием привлекательных площадей под магазины.

“Алькор” занимается оптовыми поставками продуктов, а розничный ритейл для него новая сфера деятельности, говорит гендиректор красноярской сети “Командор” Олег Сипетый. Кроме того, полагает он, у компании возникла проблема с нехваткой подходящих площадей, поэтому сеть за целый год не смогла открыть ни одного магазина. В “Командоре”, по словам Сипетого, не опасаются усиления конкуренции, объясняя это разным форматом сетей.

Хотя рынок дискаунтеров в Красноярске свободен, он малоперспективен, добавляет Андрей Граванов, вице-президент “Сибирской губернии”, развивающей сеть супермаркетов АЛПИ.

“Единственное, чем можно привлечь покупателей в дискаунтеры, подобные “Пятерочке”, — низкие цены, но я сомневаюсь, что она сможет сделать цены ниже, чем в ведущих местных сетях”, — говорит он.

По словам Граванова, в Красноярске очень остро стоит вопрос свободных площадей под магазины, поэтому планы “Пятерочки” открыть до конца года 20 магазинов нереальны.

А аналитик “Финама” Ольга Самарец считает, что партнеры “Пятерочки”, покупая франшизу сети, сильно рискуют.

“Официально сеть не отказалась от объявленных ранее планов по выкупу своих франчайзи, поэтому всегда ее может выкупить, — считает Самарец. — С другой стороны, сибирские франчайзи развивают сеть эффективно.

По словам аналитика, опыт Новосибирска показал, что жесткие дискаунтеры в Новосибирске, как и в целом в России, выступают одним из наиболее перспективных форматов. “Сеть имеет все шансы для того, чтобы занять ведущие позиции на красноярском рынке, оттянув на себя до 15% торгового оборота”, — поясняет Самарец.

“Пятерочка” в сибирских городах развивается только по франшизе. Впервые она появилась в Омске в 2004 г. (франчайзи — омская компания “Продторг”), в 2005 г. франчайзи “Пятерочки” в Новосибирске — компания “Новосибирск-торг” (владеют братья Виталий и Евгений Насоленко) открыла в пригороде Новосибирска два магазина сети, а всего за год — 31. Последним из сибирских городов был выбран Барнаул — этой весной компания “Алтан”, контролируемая местным предпринимателем Валерием Покорняком, купила франшизу сети за \$1 млн.

Справка:

В сеть “Пятерочка” на начало года входил 751 универсам. Основные компании сети принадлежат голландской Pyaterochka Holding, чистая выручка которой в 2005 г. — \$1,36 млрд. Капитализация на 29 мая — около \$3,6 млрд. В мае Pyaterochka приобрела 100% ЗАО “Торговый дом “Перекресток”. Компанию контролируют совладельцы и менеджеры “Альфа-груп”.

Компания “Алькор” занимается оптовыми продажами продуктов питания. По оценке компании “Финам”, оборот рынка розничного ритейла Красноярского края составляет около \$2,7 млрд.

Петр Пинтусов

[\(к содержанию\)](#)