

**Обзор прессы
за 29.07.06-04.08.06**

Содержание

Содержание.....	2
Импорт мясного сырья в Россию.....	4
Мясной аудит	4
Государственное регулирование мясной отрасли	5
В Хабаровском крае с начала года изъято 225 тонн нелегально ввозимого мяса.....	5
В Петербург пытались завести мясо непонятного качества	5
Мясу приказали долго жить	5
Тенденции в производстве и потреблении мясопродуктов в России	7
Грозит ли нам избыток мяса?	7
Более 1550 тонн мяса были признаны некачественными в результате проверок, проведенных Госветнадзором	9
Директора мясокомбинатов считают, что привозное мясо качественнее, чем местное ..	10
Новости животноводства и птицеводства.....	11
Гонка сооружений. Свинокомплексы: строительство или модернизация?	11
Свинину для Москвы растят в Липецкой области.	15
Свиноводство — отрасль скороспелая.....	16
К 1 октября в Белгородской области заработает новый животноводческий комплекс....	17
В Марий Эл решили серьезно заняться свиноводством	17
Уральских коров снабдят микрочипами	18
Птицы для нефтяников	18
Приморье готовится к принятию рогатых гостей из Австралии	19
В Нижегородской области катастрофически упало поголовье скота	20
Губернатор Алексей Чернышев вчера, 3 августа, принял участие в презентации реконструкции свиноводческого комплекса в п.Светлый Сакмарского района.....	20
В Костромскую область привезли коров из Дании.....	21
Москва выделит птицеводческим хозяйствам кредиты на 500 млн рублей.....	21
Новости мясоперерабатывающей отрасли	22
Мясоперерабатывающий комплекс "Атяшевский" первом полугодии увеличил объем производства на 27%.....	22
Колбаса с маслом.....	22
Марийские производители колбасы за полгода увеличили экспорт продукции на 54%. ..	27
ФСФР возобновила эмиссию и зарегистрировала отчет об итогах выпуска облигаций "Черкизово" на 2 млрд. руб.	27
Визит мино «Тавра» на Кубань.....	28
"Дымовское колбасное производство" планирует разместить дебютный выпуск облигаций на 800 млн. руб.....	29
Колбасная стратегия.....	30
Новости оптовой и розничной торговли	32
«Патэрсон» открыл второй универсам в Оренбурге.....	32
«Пятерочка» ставит рекорды.....	32
«Магнит» притянуло рынком.....	33

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»



Руатерочка примут в «Семью»	34
В Красноярске открылась Пятерочка	36

Импорт мясного сырья в Россию

Мясной аудит

Торговая газета, 02.08.06

Аудит американских поставщиков **мяса** даст России дополнительные гарантии качества импортируемой продукции. Об этом заявили в Федеральной службе по ветеринарному и фитосанитарному надзору (Россельхознадзор).

В ходе двусторонних переговоров с США именно вопрос проведения аудита американской системы ветеринарного контроля стал непреодолимым барьером на пути подписания протокола по вступлению России в ВТО. "В настоящее время, - констатировал представитель Россельхознадзора, - нас беспокоит две проблемы, в том числе отсутствие в США национальной системы идентификации животных, а также наличие в этой стране таких заболеваний животных, как трихиноз и "коровье бешенство" (губчатая энцефалопатия)".

Трихиноз - паразитарное заболевание свиней, опасное для человека. Не отрицая наличия этого заболевания на своей территории, в качестве меры безопасности американцы, по словам собеседника агентства, "предлагают поставлять на российский рынок только замороженное **мясо**, мотивируя это тем, что при заморозке паразиты погибают". Однако, это не так. Кроме того, при выявлении трихиноза американцы используют метод не уничтожения, а уменьшения риска, что "для нас принципиально не приемлемо".

Накануне министр сельского хозяйства Алексей Гордеев заявил, что Россия намерена и впредь проводить аудит американских поставщиков **мяса**. "По результатам аудита мы сможем сделать соответствующие выводы о возможных поставках мясопродукции (свинины и говядины) из США в РФ", - отметил он. При этом глава Минсельхоза сообщил, что "на переговорах мы имели серьезную аргументированную позицию и уступать американской стороне мы не могли и не должны были". Он также подтвердил, что обозначенная в рамках переговоров поддержка отечественного сельского хозяйства сохраняется на уровне 9 млрд. долл.

(к содержанию)

Государственное регулирование мясной отрасли

В Хабаровском крае с начала года изъято 225 тонн нелегально ввозимого мяса
РИА "Новости" 03.08.2006

С начала года на пограничных пунктах пропуска и постах ГИБДД Хабаровского края изъято 225 тонн нелегально ввозимого **мяса**.

Об этом РИА Новости сообщил замруководителя Управления Федеральной службы по ветеринарному и фитосанитарному надзору по Хабаровскому краю и Еврейской АО Владимир Курбанов.

"Из них 155 тонн **мяса** без документов было возвращено обратно в Китай и Южную Корею, - рассказал Курбанов. - Только из ручной клади пассажиров и туристов специалисты изъяли полторы тонны мясопродуктов. В край везут в основном свинину и говядину".

По словам собеседника агентства, несанкционированный ввоз на территорию края продукции животноводства - основная проблема управления Россельхознадзора.

Для более эффективной работы ветеринарных служб пост пропуска был организован в городе Бикине на границе с Приморским краем.

За три недели в Приморье возвращено 11 автомобилей с продукцией животноводства.

Как отметил Владимир Курбанов, в этом году проведено около 700 проверок складов, рынков и магазинов, реализующих подконтрольную продукцию. За нарушения правил хранения и продажи оштрафовано более 280 предпринимателей.

В прошлом году в крае денежными взысканиям подверглось всего 22 нарушителя.

[\(к содержанию\)](#)

В Петербург пытались завести мясо непонятного качества
Fontanka.ru, 04.08.06

В Петербург пытались завести мясо непонятного качества. Как заявил сегодня на пресс-конференции и.о. руководителя Управления Россельхознадзора Олег Громов, задержано около 300 контейнеров мяса без ветеринарно-сопроводительных сертификатов.

По словам Громова, в целом качество поставляемых в Петербург продуктов повысилось.

За первое полугодие 2006 года специалистами контрольных ветеринарных пунктов Управления было осмотрено 77,5 тысяч партий подконтрольных ветнадзору грузов. А при экспортных перевозках - 1 миллион тонн мяса и мясопродукции. В случае выявления нарушений ветеринарно-санитарных требований производится приостановка выпуска груза, а в некоторых случаях образцы продукции направляются в лабораторию для проведения комплексных лабораторных исследований.

Всего за отчетный период было отобрано около 80 тысяч проб, из них 582 пробы показали положительную реакцию на такое опасное заболевание, как сальмонеллез.

<http://www.fontanka.ru/171275>

[\(к содержанию\)](#)

Мясу приказали долго жить
Деловой Петербург, 04.08.06

Российские власти собираются продлить срок хранения охлажденного мяса. С осени 2006 года его увеличат до 45 дней. "Мясники" от этого только выиграют, а вот "птичники" могут остаться в накладе.

По техническому регламенту, разработанному еще в советские времена, установлен срок, в течение которого мясо может считаться охлажденным – 14 дней. Российские власти собираются продлить его до 45 дней. Новый документ уже разработан и будет подписан осенью 2006 года, пишут "Санкт-Петербургские Ведомости". Изменение сроков хранения выгодно производителям "дорогого" мяса: свинины, говядины, баранины. А вот "птичники" не смогут извлечь выгоду из нового регламента. Попытка "продлить жизнь" охлажденной курице хотя бы на месяц с помощью специальной упаковки приведет к повышению ее себестоимости минимум на 15%.

Специалисты утверждают, что 45 дней для охлажденного мяса – не предел. Не теряя в качестве, оно может пролежать на прилавке и 2 месяца, но только при соблюдении соответствующих условий – а вот с ними в отечественных магазинах большая проблема. Специальные технологии, позволяющие выдерживать определенную температуру от убоя скота до упаковки мяса и гарантировать его "охлажденность" в течение длительного времени доступны единицам российских производителей.

"Мясная" проблема стоит в Петербурге очень остро. Найти на прилавках северной столицы качественный продукт – задача практически невыполнимая. В большинстве случаев за товар высшего сорта (кстати, и цены соответствующей) выдается так называемое мясо для промышленной переработки. Употребление его в пищу может быть очень опасно для здоровья.

"Техническое мясо" закупают, как писал ранее dr.ru, в основном, крупные заводы для производства колбасы и консервов. Такой продукт пригоден в пищу только после термической обработки, уничтожающей все опасные бактерии. В домашних условиях сделать это невозможно. Естественно, продавцы на рынках и в магазинах скрывают эту информацию. А теперь можно себе представить, как расплодятся микробы, если срок реализации такого "охлажденного" мяса продлят до 45 дней.

Евгения Шамонтьева

[\(к содержанию\)](#)

Тенденции в производстве и потреблении мясопродуктов в России

Грозит ли нам избыток мяса?

Курган и курганцы, 01.08.06

Крестьяне Зауралья против бразильской говядины Желанное или действительное? Для начала произведем несложные подсчеты. Сегодня в Курганской области проживает 973, 9 тысячи человек, в том числе в Кургане - 329, 9 тысячи. Желанное или действительное? Для начала произведем несложные подсчеты. Сегодня в Курганской области проживает 973, 9 тысячи человек, в том числе в Кургане - 329, 9 тысячи. Уровень потребления **мяса**, мясных и колбасных изделий составляет в среднем по Зауралью 55 килограммов на человека в год. Следовательно, жители Кургана съедают 18144, 5 тонны, вся область - 53894 тонны **мяса** и мясопродуктов. **Мяса** у нас в хозяйствах всех категорий производится 39700 тонн, то есть по 40, 5 килограмма на душу населения. Таким образом, утверждения, будто Курганская область кормит не только себя, но и соседей, мягко говоря, преувеличены. По данным статистики, агропромышленный сектор перестал справляться с этой задачей еще в 2001 году, когда было произведено 53700 тонн **мяса**. Здесь уместна одна ремарка. Во внимание берется та продукция, которая произведена и продана с соблюдением всех официальных правил и за которую уплачены налоги. В департаменте сельского хозяйства считают, что фактические показатели значительно выше. Запретить не получится. Приоритетный национальный проект "Развитие АПК" вызвал оживление как в сельхозпредприятиях, так и в мелкотоварном (особенно) секторе - среди фермеров и владельцев личных подсобных хозяйств. По мнению ведущего специалиста департамента сельского хозяйства Владимира Шелепова, в этом году производство **мяса** в хозяйствах всех категорий возрастет на 8 - 10 процентов. Будет ли найдена возможность сбыть продукцию? Этим сейчас озабочены прежде всего те, кто взял на откорм бычков и поросят. Ищет покупателей участник областного приоритетного национального проекта, одно из самых крупных предприятий Зауралья ООО "Шадринское", на фермах которого содержится более 4000 свиней. Общеизвестно, что в последние годы в область ввозится 16 - 18 тысяч тонн **мяса**. Только в этом году поступило уже 9, 6 тысячи тонн. Экспортируют его нам 18 стран. **Мясо** поступает и на прилавки магазинов, и в колбасные цеха. Покупателей привлекает невысокая цена. Многие просто не могут позволить себе большего. Импортное **мясо** постепенно теснит на наших прилавках отечественную продукцию. Заместитель директора департамента сельского хозяйства Андрей Лушников, как и многие его коллеги, сетует на ошибки в таможенной политике государства: - Если уменьшить квоты на **импорт мяса** - сельчанам было бы легче. Поскольку государство не вводит пока этих ограничений, мы вынуждены играть по существующим правилам. Но приоритетный национальный проект нашел поддержку не только в Курганской, но и в других областях России. И многие другие регионы сталкиваются, как и мы, с проблемой сбыта. На первый взгляд, для Курганской области все можно решить, переориентировав колбасные заводы с импортного сырья на местное. Не тут-то было. Как и во всяком бизнесе, доход и прибыль здесь преобладают над всеми иными соображениями. И тут мы не вправе упрекнуть малый и средний бизнес. Ситуация усугубляется еще и тем, что в области немного промышленных убойных пунктов. Переработчикам без них проще, меньше забот. Перерабатывающие цеха покупают и **мясо** у крестьян, но только в убойном весе. Их привлекает **импорт**. Блочное **мясо** отсортировано, разделано, почти не имеет костей. Отходов от него - никаких. Один

Обзор прессы за 29.07.06-04.08.06

килограмм в данном случае стоит около 140 рублей. Причем постоянные партнеры, приобретающие крупные партии, получают скидки. При этом они меньше зависят от сезонности, свойственной российскому АПК. Наши покупатели. Одно из немногих исключений - мясокомбинат "Белый Яр". Здесь убойный цех действует круглый год. Его директор Александр Нетесов рассказывает: - Наличие убойного цеха позволяет нам расширять видовой ряд продукции. Производим ливерную колбасу, холодец, студень, прессованное **мясо** из свиных голов. Не скрою, от этого мы выигрываем, получаем дополнительные доходы. И за счет этого имеем возможность держать более высокую закупочную цену на **мясо** и снижать цену на мясные колбасы. "Белый Яр" ориентирован на отечественное, более того, на зауральское **мясо**. Но и здесь каждый год в январе - марте испытывают трудности с заготовкой сырья. Вынуждены ввозить говядину из-за рубежа. Какова же обстановка на мясном рынке сегодня? Звоню по одному из объявлений. Трубку снимает диспетчер. Она рассказывает: - У моего предпринимателя - мясные магазины,пельменный цех. Свинину сейчас не закупаем. Принимаем говядину по 84 - 85 рублей за килограмм. Предприниматель должен посмотреть, что вы предлагаете. Если у вас бычок от 120 до 150 килограммов - возьмем по 88 - 89 рублей. Свыше 150 килограммов - за 90 рублей. Дайте свой номер телефона - хозяин вам позвонит, договоритесь, когда можно привезти. Очередь - на следующей неделе. Доставка - ваша. Расчет сразу. На центральном рынке Кургана какого-либо оживления я не заметил. Продавцы мясного отдела обращаются к каждому, кто проходит мимо: "Купите!". Администратор Оксана Михайлова работает в этой должности шесть лет. Она рассказывает: - Под торговлю **мясом** у нас отведено 56 мест. Продается только наша, зауральская, продукция. 10 - 15 мест резервируем для крестьян. Но основная доля товарооборота ложится на предпринимателей. У каждого из них - своя сеть заготовителей, которые ездят по деревням и закупают **мясо** у населения. У нас довольно строгие правила: весь товар проходит проверку в лаборатории. На ночь непроданное **мясо** помещается в холодильник. Наутро его снова проверяют. В последнее время доходы от **мяса** упали, но предприниматели и продавцы у нас работают годами. Это их основная деятельность, другой они не знают. Держатся за свое место. На центральном рынке, как, вероятно, и везде в городе, **мясо** подвержено изменениям в спросе. Известно, что в канун праздников его продается в 2 - 3 раза больше. Летом - затишье. Значительная часть населения отбывает на дачи, а дачник предпочитает колбасу или тушенку. С наступлением морозов растет спрос на **мясо**: некоторые горожане заготавливают его на всю зиму. А в августе предложение над спросом преобладает: сельские жители стараются продать бычка или поросенка, чтобы собрать в школу детей. На центральном рынке я познакомился с предпринимательницей Светланой Коваль. Когда-то она начинала здесь продавцом, потом сама организовала бизнес. Делится наблюдениями: - Мы держимся благодаря своим постоянным покупателям. Летом **мяса** берут понемногу. В среднем - по полкилограмма. Есть и такие, кто приходит каждый день и покупает по сто пятьдесят граммов свежего **мяса**. - Сколько продает один продавец за день? - Около 70 килограммов. Еще 20 в остатке. Стараемся, чтобы постоянно свежее было. А года три назад на каждом торговом месте продавали до 120 килограммов **мяса** в день. Но это не значит, что люди стали есть меньше **мяса**. Просто рынок трансформируется. Появляются новые магазины, цеха полуфабрикатов. - Какие у вас цены? - Закупаем у крестьян по 80 - 85 рублей за килограмм. Продаем в зависимости от качества. Филе - от 150 рублей и выше. А сало за 40 рублей. Его цена упала потому, что импортное сало сейчас можно найти в городских магазинах по 30 рублей за килограмм. - Можем ли мы ожидать увеличение среднегодового спроса? - Не думаю. У нас все устоялось. Прогулка по городским мясным лавкам и супермаркетам показала, что цены на **мясо** везде примерно одинаковы. Вырезка

стоит 200 рублей, а то и выше. Это уровень уже не Кургана, а Екатеринбурга и Тюмени. Но ведь очевидно, что, по крайней мере, транспортные расходы у нас меньше. Быть может, рядовой покупатель еще страдает от слишком высокой торговой наценки? Варианты есть! Так куда же вытесняется импортным мясом качественное зауральское? Если в одном месте убывает, то в другом прибывает. Оно пользуется спросом в Тюменской и Свердловской областях. Их возможности развивать сельское хозяйство ограничены природными условиями. Да более высокий уровень доходов населения в этих регионах раскрывает перед ними дополнительные возможности. Заготовители приезжают в наши села каждую осень и никогда не уезжают восвояси с пустыми руками. Есть и другие способы решить проблему сбыта. Как известно, наиболее успешно продвигается приоритетный национальный проект "Развитие АПК" в Куртамышском районе. Сегодня там с нагрузкой работают убойные пункты предпринимателей Роина Цховребова и Александра Обласова. Мясо вывозится в Тюменскую область на мясокомбинаты. В ЗАО "Глинки" и ОАО "Новая пятилетка" Мишкинского района сделали ставку на собственную переработку. Стряпают пельмени и продают их в Челябинске, Кургане. Мясной рынок сейчас пребывает в состоянии тревожного ожидания. Это - самый сложный период в реализации приоритетного национального проекта. Если спрос будет достаточным и цены не подвергнутся резкому колебанию - животноводство как отрасль сделает свой первый шаг к возрождению.

(к содержанию)

Более 1550 тонн мяса были признаны некачественными в результате проверок, проведенных Госветнадзором

РИА «Кремль», 03.08.06

Проведенные Госветнадзором по Нижегородской области проверки ветеринарно-санитарных правил сбора, утилизации и уничтожения биологических отходов в 2005 г. выявили 730 нарушений и оштрафовано 74 должностных лица на общую сумму 36 тыс. 100 рублей. Об этом сообщил председатель Нижегородского комитета Госветнадзора Евгений Колобов на совещании главных государственных ветеринарных инспекторов районов и городов области.

Проверок ветеринарно-санитарных правил сбора, утилизации и уничтожения биологических отходов в 2005 г. было проведено 1.546. Кроме штрафов должностным лицам, главными ветеринарными инспекторами Нижегородской области было выписано более тысячи предписаний и наложено 272 штрафа на общую сумму 108 тыс. 400 руб. на граждан и юридических лиц.

Также в 2005 году проводились ветсанэкспертизы в хозяйствах, мясоперерабатывающих предприятиях и рынках. В результате 16,8 млн. экспертиз были признаны некачественными и обезврежено 1551,3 тонны говядины и свинины и 3,394 тонны мяса птицы. Е.Колобов подчеркнул, что это позволило не допустить в реализацию продукции, которая не соответствовала ветеринарно-санитарным требованиям и могла принести вред здоровью потребителей.

Л.Скорынина

<http://www.riakreml.ru/society/46656/>

(к содержанию)

Директора мясокомбинатов считают, что привозное мясо качественнее, чем местное

Product.ru, 04.08.06

Менее половины переработчиков пользуются сырьем, привезенным в Свердловскую область из-за рубежа. Они считают, что это мясо по всем параметрам превосходит, то, что произведено в России.

Так директор ООО "Новоуральский мясной комбинат" Игорь Маруняк говорит о том, что качество сырья напрямую зависит от того, каким именно способом выращивается скот, как он содержится - на пастбище или в стойле.

В этом отношении зарубежное сырье лучше, так как скот в той же Латинской Америке пасут на высокогорных пастбищах. Согласен с ним глава мясокомбината "Черкашин и Партнер" Александр Черкашин. "Почему при любой возможности приобретается аргентинское мясо?"

Потому что своей говядины катастрофически не хватает. Что касается разговор о том, что импортное мясо вредно не совсем обоснован. Я считаю, что мясо коров, которые пасутся вдоль российских дорог опаснее в разы. К тому же, у нас животных прививают так называемой "живой" вакциной. И наших животных кормят всякой дрянью. И если появится у уральских колхозников возможность добавить им в корм какие-нибудь добавки "не установленного происхождения", то они добавят", - говорит руководитель мясокомбината.

<http://www.product.ru/news.asp?ID=44647>

[\(к содержанию\)](#)

Новости животноводства и птицеводства

Гонка сооружений. Свинокомплексы: строительство или модернизация?

Агробизнес, №7, 2006

Что выгоднее - реконструировать существующий свинокомплекс или возвести новый? У аграриев нет единого мнения по этому вопросу. Сторонники модернизации говорят, что комплекс, построенный без господдержки, при нынешних ценах на сырье не окупится и за 10 лет, а приспособить под новые технологии можно любое помещение. А те, кто решил создавать новые мощности, указывают на невозможность обеспечить ветеринарное благополучие на старых предприятиях и утверждают, что произведенная там свинина будет на 15 руб/кг дороже европейской.

Число инвесторов, желающих развивать свиноводство, растет: с 2004 г, когда министр сельского хозяйства Алексей Гордеев объявил, что 2005 г станет "годом свиньи" в АПК, общая стоимость объявленных проектов по строительству и модернизации свинокомплексов превысила \$1 млрд. В марте прошлого года самарская группа "СВ", специализирующаяся на строительстве и риелторском бизнесе, заявила о намерении инвестировать в свинокомплексы 109 млн евро. Тогда же о возвращении в сельское хозяйство и планах вложить личные 500 млн руб в выращивание свиней рассказал экс-владелец АПК "Стойленская Нива" и Стойленского ГОКа белгородский бизнесмен Федор Ключа. А в ноябре 2004 г холдинг "Русагро" подписал соглашение со Сбербанком и белгородской администрацией, предусматривавшее инвестиции в новый свинокомплекс в размере \$100 млн.

После принятия национального проекта по сельскому хозяйству, одним из приоритетов которого является животноводство, в этот сектор пришли почти все крупные мясопереработчики и импортеры свинины, бизнесмены из отраслей, не связанных с АПК, и аграрные предприниматели, до сих пор не занимавшиеся свиноводством. Среди проектов, о которых было объявлено в июне, новые свинокомплексы основанного Сергеем Лисовским птицеводческого АПК "Моссельпром" и совладельца "Русского угля" Вадима Варшавского. Лисовский будет разводить свиней в Орловской области (объем вложений - \$100 млн), а Варшавский, создавший ЗАО "Русская свинина", - в Ростовской (3,9 млрд руб). Многие инвесторы рассчитывают на господдержку: в этом году в федеральном бюджете на субсидирование кредитов аграриям предусмотрено 3,4 млрд руб. Однако пока большинство реализованных проектов приходится не на новые, а на реконструированные свинокомплексы. Как надеется президент Союза свиноводов Валерий Шарнин, половину из 3,4 млрд руб получают те, кто решил увеличить производство свинины именно таким способом. Даже с учетом "плановой инфляции" в 5% субсидированные кредиты получатся для них практически беспроцентными, радуется он. К активно развивающимся компаниям Шарнин относит тверской племзавод "Заволжское", томский свинокомплекс (принадлежит Сибирской аграрной группе), тюменский племзавод "Юбилейный", комплексы "Чистогорский", "Кудряшовский" и "Лазаревское" в Кемеровской, Новосибирской и Тульской областях. Все эти предприятия проходят реконструкцию.

По наблюдениям аналитика ИКАРа Ларисы Дороговой, реконструировать существующие активы предпочитают большинство инвесторов в производство свинины. "Но одним нужно только оштукатурить помещения, побелить и поменять внутренние перегородки, а другим приходится практически полностью восстанавливать комплексы на основе имеющихся коммуникаций", - говорит она.

БЕЗ РЕКОНСТРУКЦИИ КАК БЕЗ РУК

Согласно прогнозу Союза свиноводов, который дается в разработанной им программе развития сектора, до 2015 г рост производства свинины должен составить 1,5 млн т. На реконструированные предприятия придется 30% этого объема, или 500 тыс т. Новые комплексы должны дать еще 55-60% прироста, личные подсобные хозяйства - примерно 10%. В союзе считают, что модернизированным свинокомплексам вполне по силам нарастить производство на полмиллиона тонн. "На предприятиях, где успешно ведется техническое переоснащение, производительность увеличивается на 40%, а кое-где и в 1,5 раза", - доказывает президент союза Валерий Шарнин.

Такую реконструкцию, больше похожую на строительство, пришлось проводить компании "Агрико", которая в 2002 г приобрела недостроенный и не работавший с 1995 г свинокомплекс в бывшем колхозе "Штурм" Ставропольского края. По словам директора "Агрико" Владимира Бовина, от комплекса остались стены, полы и перекрытия, а всю инфраструктуру пришлось создавать заново. На этот проект, рассчитанный на 80 тыс свиней, компания потратила \$20 млн. Бовин считает, что создавать комплекс с нуля проще только по одной причине: строительство идет быстрее ремонта, поэтому и инвестиции окупаются за более короткий срок, а в остальном модернизация выгоднее.

Тем не менее, второй свинокомплекс, который будет расположен в Орловской области, "Агрико" строит с нуля: по оценке Бовина, он потребует \$120 млн за 7-8 лет, в том числе \$50 млн - в первые полтора года. Основную часть этих средств "Агрико" рассчитывает привлечь в форме долгосрочных кредитов Сбербанка и Россельхозбанка под залог активов холдинга, а также будущего производства. "Через два года свинокомплекс и другие объекты, которые мы построим, уже смогут быть полноценным предметом залога", - рассказывал Бовин "Агробизнесу" в феврале. Глава "Агрико" рассчитывает на компенсацию двух третей ставки из федерального, а оставшейся трети - из бюджета Орловской области.

Как и "Агрико" на Ставрополье, реконструировать существующие мощности решил крупнейший в Мордовии мясной агрохолдинг "Талина". В апреле 2006 г за 12 млн руб его владельцы купили ульяновский комплекс "Роцинский", а в модернизацию тоже вложат \$20 млн. Это предприятие простаивает уже шесть лет. По словам PR-менеджера "Талины" Ольги Левиной, строительство с нуля вряд ли было бы дешевле, хотя здания комплекса достались холдингу "в неплохом состоянии". От старого комплекса останутся только здания, все оборудование полностью заменят на голландское, и именно на него будут приходиться основные затраты, рассказывает Левина. Новые владельцы дали "Роцинскому" другое название - "Симбирский бекон". В "Роцинском" можно было ежегодно выращивать 54 тыс, а мощности "Симбирского бекона" увеличатся до 90 тыс свиней, или до 10 тыс т свинины в год в живом весе.

По словам Шарнина, реконструкция, проведенная за 2,5-3 года, может быть дешевле строительства на 30-50%, а по мнению Дороговой из ИКАРа - на 20-30%. Однако, создавая новое производство, инвестор получит больше возможностей внедрять новое оборудование и технологии, уточняет он. Стоимость модернизации в Союзе свиноводов оценивают в \$1,4 за каждую тысячу тонн произведенного мяса, а строительства - в \$3,5.

"Предпринимателя сейчас не обманешь: если у него уже есть комплекс, то новый [вместо него] он строить не будет, пока не выжмет все возможное из существующего", - уверяет Шарнин и приводит в пример владеющую Микояновским мясокомбинатом компанию "Эксима", которая реконструирует свои свинокомплексы во Владимирской и Ивановской

областях. А на Чистогорском комплексе (Кемеровская обл, более 100 тыс свиней, владелец - алтайский "Алейскзернопродукт") при реконструкции уложились меньше чем в \$1/1 тыс т. Этих денег хватило, чтобы заменить системы вентиляции и удаления навоза, на откорме установить оборудование Big Dutchman, а в репродукторе - Shauer.

Дорогова говорит, что старые комплексы реконструировать выгодно, так как к ним уже подведены коммуникации, есть дороги. А корпуса если и находятся в полуразрушенном состоянии, то "фундамент раньше все равно ставили прочный", и их можно восстановить. С ней соглашается Шарнин: в 1970-е годы, на которые пришелся массовый ввод свинокомплексов, их строили из расчета на 25 лет, однако реальный срок использования сооружений оказался намного больше. "Качество бетона тогда было очень высоким, а размеры - 24x100 кв м - очень удобными для реконструкции", - вспоминает он.

Прежде чем возводить свинокомплекс с нуля, придется долго выбирать место для строительства и оформлять разрешительную документацию, "а существующий комплекс - это уже готовая площадка", - добавляет Дорогова. Ее слова подтверждает Левина из "Талины": их компания купила старый комплекс в том числе и потому, что площадка, где он расположен, отвечает всем необходимым требованиям - например, она удалена от трасс и не нарушает экологию района.

В Союзе свиноводов утверждают, что мощностей, где при реконструкции нельзя было бы заменить технологию производства, среди старых свинарников просто нет. Сложно усовершенствовать только вентиляцию и навозоудаление: при их замене "приходится все ломать", сетует Шарнин. Однако если сменить систему удаления навоза с гидросмыва на самосплав, то можно сэкономить на воде, расход которой уменьшится в 20-30 раз, говорит он.

На тюменском племзаводе "Юбилейный", где за пять лет вложили 80 млн руб в реконструкцию половины мощностей (55 тыс свиней), с заменой вентиляции не было трудностей. Предприятие просто перешло с калориферов и котельного отопления на локальный газовый обогрев (газогенератор и облучатели), рассказывает директор "Юбилейного" Николай Мамонтов. А вот новое оборудование - кормораздатчики, кормушки, станки - сначала приходилось изготавливать самим: "не было ни денег, ни связей с границей, а отечественные производители оборудования работать перестали", говорит директор. После того как в 2003 г ввели квоты на импорт свинины, финансовое положение предприятия улучшилось и Мамонтов сделал ставку на импортное оборудование Big Dutchman и Itech, которым заменил российское. По его словам, модернизация "Юбилейного" завершится через три года, за которые в проект будет вложено еще 80 млн руб собственных средств, а поголовье увеличится до 65 тыс. В марте племзавод купил обанкротившуюся Ишимскую птицефабрику, где тоже начал реконструкцию, чтобы разместить там 12 тыс свиней. Все вложения Мамонтов надеется окупить за пять - шесть лет.

Менеджер по проектам компании "Неофорс" (разрабатывает проекты реконструкции свинокомплексов и поставляет европейское оборудование) Александр Асимович уверен, что новое оборудование можно адаптировать для любой фермы. По его наблюдениям, строить новые комплексы стали только в последние два года, а до этого "Неофорс" работал только с реконструируемыми объектами. "Конечно, новый комплекс - это все равно, что новая квартира, но и на старых зданиях я бы не стал ставить крест", - рассуждает Асимович.

А вот в группе "Черкизово" разочаровались в возможностях существующих комплексов. В 1990-е годы ее основной владелец Игорь Бабаев, чтобы иметь собственное сырье для мясной переработки, решил заняться свиноводством. Он приобрел в Подмоскowie комплексы "Кузнецовский" и "Буденовец", а в вологодской области - "Ботово". Эти

производства построены 25-30 лет назад "по устаревшим итальянским проектам", без учета биологических, ветеринарных и экологических требований и без оценки рентабельности, рассказывает заместитель гендиректора группы Геннадий Фролов. По его словам, на реконструкцию каждого из этих активов "Черкизово" потратило два - три года и "десятки миллионов долларов". Однако отдача от этих вложений оказалась невысокой: поскольку в старых свинокомплексах все поголовье находится в одном здании, поросята не защищены от "взрослых" инфекций и болезни родительского стада передаются товарному. "Уже после ремонта на Кузнецовском из-за инфекции пострадала значительная часть поголовья", - вспоминает Фролов.

Для Бабаева это стало ударом, и он решил пересмотреть свой подход к развитию свиноводческого бизнеса. "Черкизово" пригласило датских и американских экспертов, которые оценили рентабельность работы на старых комплексах и дали негативный прогноз относительно их перспектив в условиях ВТО. По их оценке, себестоимость свинины на советских комплексах составляет 42 руб, а в Европе - 27 руб/кг. После этого Бабаев счел бесперспективной реконструкцию советских комплексов. Если в 2004 г, после покупки "Ботова", он не исключал приобретения еще нескольких вологодских свинокомплексов, то в прошлом году заявил о намерении построить с нуля по свинокомплексу для пяти мясокомбинатов "Черкизова". В феврале 2006 г группа открыла в Липецкой области первый свинокомплекс проектной мощностью 50 тыс т мяса в год. Общая сумма инвестиций в строительство должна составить более 120 млн евро, срок окупаемости проекта - менее пяти лет.

Оборудование, технологии и свиней для липецкого предприятия "Черкизово" купило в Дании у компаний AIB Consult и Dan Bred. А в совет директоров холдинга вошел исполнительный директор AIB Consult Эсбен Юль. Группа намерена и дальше строить свинокомплексы по датской модели. Фролов не исключает, что следующими проектами "Черкизова" станут комплексы в Пензенской и Тамбовской областях: переговоры с руководством этих регионов сейчас находятся "на наиболее продвинутой стадии". Как рассказывал летом прошлого года один из топ-менеджеров группы, в Пензенской области холдинг владеет 100 тыс га земли и выбирает среди них площадку под строительство свинокомплекса. По его словам, сумма инвестиций в Пензу будет сопоставима с Липецком. Также "Черкизово" заявляло о переговорах по поводу возможного строительства свинокомплексов с администрациями Краснодарского, Краснодарского краев, Белгородской и Ульяновской областей. Всего за 2005 г. Бабаев объявил о строительстве минимум трех свинокомплексов ценой не меньше \$120 млн каждый, а общую сумму инвестиций в свиноводство в группе оценивали в \$500-600 млн, что сопоставимо с годовым оборотом "Черкизова".

"Названные суммы - это не чистые прямые инвестиции. Для начала проекта достаточно вложить 20% его стоимости, остальное - кредиты и реинвестирование прибыли", - пояснял гендиректор мясной компании "Мираторг" Александр Никитин. Представители "Черкизова" подтвердили, что компания планирует вкладывать собственные средства только на первом этапе проекта, а в дальнейшем рассчитывает на кредиты и "другие возможные способы привлечения средств". Одним из таких способов может стать публичное размещение акций (ИРО) группы, состоявшееся в мае. "Черкизово" разместило на Лондонской фондовой бирже и РТС 27,8% акционерного капитала, заработав \$251,3 млн. Из них чуть менее \$100 млн получают действующие акционеры.

Однако новые проекты требуют поддержки региональных властей, оговаривается Фролов: липецкая администрация не только оказала Бабаеву помощь в поиске площадки под предприятие, но и согласилась три года выделять десятирублевые субсидии на каждый

килограмм произведенного им мяса. По оценке "Черкизово", без этой поддержки срок окупаемости Липецкого проекта составил бы десять лет, а не пять, как сейчас.

С этой оценкой согласен Шарнин из Союза свиноводов: по его данным, строящийся с нуля свинокомплекс окупается за 8-12 лет. Он считает, что стоимость строительства новых производств - \$200-400/кв м - слишком высока для инвесторов и возлагает надежды на "длинные" кредиты в 8-10 лет, предусмотренные нацпроектом "Развитие АПК".

(к содержанию)

Свинину для Москвы растят в Липецкой области.

Agronews.ru, 31.07.06

В Липецкой области прошло совещание, в котором приняли участие полномочный представитель Президента РФ в ЦФО Г. Полтавченко, заместитель министра сельского хозяйства РФ С. Митин, мэр Москвы Ю. Лужков, губернатор Липецкой области О. Королев. Участвовали в совещании представители областной администрации, руководители московских агрохолдингов, руководитель Департамента продовольственных ресурсов столичного правительства А. Бабурин, его заместители, сообщает «Торговая газета».

ОАО «АПК «Михайловский», входящий в столичную группу компаний «Черкизово» строит в Липецкой области свиноводческий комплекс ОАО «Липецкмясопром» на 246 тыс. голов свиней. Общая производительность - 50 тыс. т свежего мяса в год. Объем инвестиций для сооружения этого гиганта мясной индустрии - почти 4 млрд рублей. Из Фонда социально-экономического содействия регионам ЦФО на реализацию этого проекта выделены кредиты в сумме 300 млн рублей. Из 4 очередей свинооткормочного комплекса 2 уже работают.

Заместитель министра сельского хозяйства РФ С. Митин рассказал, что министерством принят 991 проект на общую сумму 92 млрд рублей, из них 339 проектов на сумму инвестиций в 46 млрд рублей приходятся на долю областей, входящих в ЦФО России.

В реализации нацпроекта «Развитие АПК» участвуют 12 московских агрохолдингов, которые реализуют 20 проектов в субъектах РФ. В 2006-2007 гг. региональные предприятия, входящие в структуру агрохолдингов столицы, намерены привлечь более 13 млрд рублей кредитных средств для строительства и реконструкции животноводческих комплексов, в основном в областях центра России.

На совещании мэр Москвы Юрий Лужков сказал: «Хотя в Москве больше асфальта, чем земли, мы примем самое активное участие в развитии сельхозпроизводства». Такая стратегия столичного градоначальника, в первую очередь основывается на концепции продовольственной безопасности Москвы, которой реально угрожает доминирование продовольственного импорта. Почти 70% завозимого в город мяса и мясопродуктов импортируется.

Стимулирование притока московских инвестиций в развитие агрохолдингов позволит обеспечивать столицу продовольствием более высокого качества и по более низким, чем предлагают на свою продукцию западные производители, ценам.

По данным Департамента продовольственных ресурсов правительства Москвы, ежегодно на московский рынок липецкими товаропроизводителями поставляется около 26 тыс. т мяса (в основном это птица), 14 тыс. т натурального молока и цельномолочной продукции, 140 тыс. т зерна, а также значительные объемы круп, картофеля, овощей, консервов плодовых и ягодных, детских фруктовых соков.

<http://www.agronews.ru/newsshow.php?Nid=29275>

(к содержанию)

Свиноводство — отрасль скороспелая

Молот, 01.08.06

Сегодня в Ростовской области на душу населения потребляется 46 килограммов **мяса**, треть которого составляет **импорт**. К 2010 году потребление **мяса** намечено довести до 73 килограммов, существенно сократив долю импортной продукции.

Одна из составляющих успеха в свиноводстве — качественная племенная работа. В области племзаводов практически не осталось. Уничтожена целая структура, которая позволяла отрасли не просто выживать, но и развиваться. Сегодня некоторые специалисты с легкостью заявляют, что свинья — скороспелое животное и за два-три года вполне возможно нарастить поголовье. Вот только вопрос в том, какого качества будет это поголовье. Профессор Донского аграрного университета Николай Михайлов утверждает, что сейчас никто не разводит просто свиней.

- Перспективно разводить и скрещивать линии, которые между собой сочетаются. Животные, полученные из-за границы, готовы к высокой продуктивности. Но не к воспроизводству. Ведь птицеводы никогда не используют бройлеров для получения потомства. Так и в свиноводстве: выращенные гибриды нужно направлять на мясокомбинат. В структуре отрасли 16 процентов должны занимать племенные свиньи. В условиях прямой конкуренции с Западом иначе не выжить. Хорошо, что в области начинают понимать это и создавать племенные заводы, племенные репродукторы. И достаточно успешно. Племенную свинку лучших кровей можно приобрести за 8-10 тысяч рублей. Для крупного коллективного хозяйства это не проблема. Ну а как быть крестьянским, фермерским и личным подсобным хозяйствам?

- Не обойтись здесь без межрайонных станций искусственного осеменения, — говорит генеральный директор ОАО «Ростовплемобъединение» Алексей Плахов. — Мы будем создавать их по всей области.

Надо сказать, что в нынешнем году в коллективных, фермерских хозяйствах и на личных подворьях Песчанокского, Зерноградского, Сальского районов появились необычные поросята. Они не в диковинку специалистам-животноводам, а крестьяне ничего подобного и не видели: вес поросят при рождении достигает двух килограммов, одни — с роскошными «лопушастыми» ушами и вздернутыми, пяточками. Другие — оригинальной масти, сочетание белой и темно-рыжей.

В селе Развильное Песчанокского района открылся межрайонный пункт искусственного осеменения — филиал ОАО «Ростовплемобъединение». Там поселились племенные хрячки отличных пород — дюрок, ландрас, пьетрен. И директор станции Виталий Красников «сватает производителей» местным фермерам и владельцам ЛПХ. Правда, по фотографиям (посторонним вход на ферму, где содержатся «основатели» новых линий, строго запрещен).

- Еще год - назад, когда дело только начиналось, нам пророчили полный провал, — рассказывает Виталий Красников. — Мол, разве кто согласится за такую цену увеличивать поголовье? Но ведь каждый должен понимать, что какое семя — такое и племя. У нас по селам и хуторам в основном разводят крупную белую породу. Но после стольких лет застоя в племенном деле «от породы» остались одни воспоминания. А это — прямые убытки для хозяев: увеличиваются затраты на корма, ведь животное достигает товарного веса не за семь-восемь месяцев, а за год и больше. Поросята от чистопородных хряков при скрещивании получают выносливые. Сегодня самая популярная порода и в коллективных, и в личных хозяйствах — ландрас.

И если за хряка, который раньше разгуливал по дворам всего хутора или села (а заодно мог принести и инфекцию на подворье), хозяин отдавал по соглашению поросенка, то при искусственном осеменении «цена вопроса» — меньше вдвое. А если сам хозяин имеет определенные навыки и не пользуется услугами осеменатора, то экономия выходит аж в четыре раза.

Виктор Афанасенко

(к содержанию)

К 1 октября в Белгородской области заработает новый животноводческий комплекс
Product.ru, 01.08.06

27 июля губернатор Белгородской области Евгений Савченко посетил с рабочим визитом Корочанский район, где ознакомился с состоянием объектов социальной сферы в сельской местности, а также с ходом реализации областных программ развития животноводства и национального проекта "Развитие АПК".

Евгений Савченко посетил отделение врача общей практики в селе Мелихово, осмотрел дом культуры, библиотеку, где ознакомился с ассортиментом литературы и высказал свои пожелания по его расширению. Зашел губернатор и в сельский магазин, а также осмотрел строящийся храм и пообщался тут же с местными жителями, сообщившими о своих просьбах и предложениях.

Губернатора, прежде всего, интересовали вопросы занятости населения и пути решения этой проблемы, в том числе, за счет развития животноводства. Посетив реконструируемый животноводческий комплекс ОАО "РИФ-Инвест-Рассвет", рассчитанный на 960 голов, Евгений Савченко высказал пожелание, чтобы уже к первому октября состоялось его открытие и люди приступили к работе. В ходе поездки губернатор также обращал внимание на дорожное строительство и, в частности, дал указание внести в план строительства на 2007 год ряд дорог в селах Корочанского района, сообщает ИА "Бел.Ру".

<http://www.product.ru/news.asp?ID=44524>

(к содержанию)

В Марий Эл решили серьезно заняться свиноводством
Regnum.ru, 01.08.06

В Марий Эл определили пути развития животноводства в рамках приоритетного национального проекта "Развитие АПК". Эта тема на днях обсуждалась в правительстве Марий Эл президентом республики, главами администраций районов, руководителями ведущих сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий

Как сообщили корреспонденту **ИА REGNUM** 31 июля в пресс-службе главы региона, ближайшая задача - увеличить поголовье свиней до 300 тыс. голов, или в 4 раза, дойного стада - в 1,5-2 раза. А в среднесрочной перспективе планируется нарастить поголовье свиней до 500 тыс. Уже есть заинтересованные инвесторы, готовые вложить средства в строительство современных комплексов, рассчитанных на содержание от 5 до 100 тыс. голов свиней.

Как отметил президент республики **Леонид Маркелов**, сейчас появилась реальная возможность не только закрепить темпы роста, но и сделать настоящий прорыв в отрасли, используя инвестиции и новые технологии. В частности, предстоит серьезно заняться свиноводством - отраслью, которая может дать большой экономический эффект.

Одним из тех, кто первым взялся за практическую реализацию намеченной программы по свиноводству стало ЗАО "Йошкар-Олинский мясокомбинат". Сейчас предприятие приобрело контрольный пакет акций ЗАО племзавод "Шойбулакский" и будет наряду с переработкой заниматься выращиванием скота. Генеральный директор мясокомбината Магомед Цинпаев сказал, что на территории племзавода начато строительство нового комплекса, рассчитанного на содержание 25 тыс. голов. Планируется начать заполнять помещения уже в 2008 году, чтобы выйти на производство 2 тыс. тонн свинины в год. Здесь будет установлено новое технологическое оборудование, что позволит максимально сократить затраты труда. Будут созданы десятки рабочих мест.

В целом, строя планы на перспективу, в отраслевом министерстве выбрали в качестве базовых те сельхозпредприятия, которые раньше успешно занимались свиноводством. На разведении свиней будут специализироваться свыше 20 хозяйств. Все комплексы рассчитаны на промышленную технологию производства мяса.

<http://www.regnum.ru/news/681963.html>

(к содержанию)

Уральских коров снабдят микрочипами

Agronews.ru 02.08.06

Уральских коров снабдят микрочипами в рамках национального проекта «Развитие АПК», - рассказали в пресс-службе одной из скотоводческих фирм Свердловской области.

Уникальная система слежки за удоями, весом и общим состоянием животного будет находиться в небольшом ошейнике. Данные с ошейника на корове будут поступать в специальный компьютер, который сам будет определять рацион каждого животного.

Всего планируется снабдить подобной системой 1 тыс. 200 голов крупного рогатого скота. Стоит отметить, что в рамках нацпроекта также будет построен новый скотоводческий комплекс. Первая очередь комплекса будет сдана уже осенью 2006 г.

В ближайшее время все операторы машинного доения и сотрудники скотоводческих хозяйств пройдут специальные курсы.

<http://www.agronews.ru/newsshow.php?NId=29343&Page=2>

(к содержанию)

Птицы для нефтяников

Коммерсантъ, 02.08.06

"Удмуртнефтепродукт" идет в сельское хозяйство

Правительство Удмуртской республики приняло решение о приватизации 49проц акций одного из крупнейших птицеводческих хозяйств региона - ОАО "Удмуртская птицефабрика". По данным "Ъ", госпакет продадут на открытом аукционе с закрытой формой подачи предложений в сентябре-октябре 2006 года. Нормативная цена выставяемого на продажу актива составляет 122, 2 млн. руб. Основным претендентом на пакет в регионе считается ООО "Удмуртский птицеводческий холдинг" (дочерняя структура ОАО "Удмуртнефтепродукт"). Аналитики считают, что акции оценены достаточно высоко, поэтому вряд ли у нефтяников будут реальные конкуренты на аукционе.

Как заявила вчера пресс-служба правительства Удмуртии, чиновники приняли решение о продаже блокирующего пакета акций (49проц) Удмуртской птицефабрики, установив минимальную цену размером 122, 2 млн. рублей. Однако в правительстве предполагают,

что после процедуры независимой оценки эта цифра может быть скорректирована в сторону увеличения. Предприятие входит в прогнозный план приватизации собственности УР на 2006 год, при этом планировалось реализовать все 100проц акций, однако от идеи продать предприятие полностью республиканские власти отказались из-за социальной значимости птицефабрики. По словам заместителя министра имущественных отношений УР Дмитрия Пивоша, его ведомство считает необходимым оставить контрольный пакет в собственности республики. Председатель правительства Удмуртии Юрий Питкевич заявил "Ъ", что "необходимо сначала посмотреть, какой инвестор придет на предприятие, в каком финансовом положении после этого оно окажется". По информации источника "Ъ" в правительстве, аукцион намечен на сентябрь-октябрь 2006 года.

Ъ ОАО "Удмуртская птицефабрика" является единственным в республике специализированным предприятием отрасли по **производству мяса** бройлеров. В 2005 году здесь произведено 12, 85 тыс. т **мяса** птицы в живом виде, выручка от реализации продукции составила 636, 3 млн. руб. В 2005 году объем **производства** яиц на Удмуртской ПТФ увеличился на 22проц, **мяса** - на 31, 3проц. Ассортимент продукции предприятия включает в себя более 120 наименований.

Как сообщил "Ъ" ИСТОЧНИКЕ правительстве, интерес к фабрике проявляет ООО "Удмуртский птицеводческий холдинг", созданное в июле прошлого года по инициативе того же республиканского правительства и являющееся 100проц-ной "дочкой" ОАО "Удмуртнефтепродукт". Получить комментарий представителей холдинга "Ъ" вчера не удалось, однако, по данным "Ъ", "Удмуртнефтепродукт" сейчас прорабатывает вопрос по преобразованию компании в многоотраслевой холдинг, в который войдут и **производства** по переработке сельскохозяйственной продукции. Компания уже владеет несколькими сельскохозяйственными активами: ООО "Удмуртский птицеводческий холдинг", ООО "Глазовский комбикормовый завод" и ООО "Кигбаевский бекон", 51проц долей в ООО "Агрофирма "Светлый Дол" и 51 проц акций в ЗАО "Каракулино-молоко".

Аналитик ИК "Финам" Владислав Исаев считает, что блокпакет Удмуртской птицефабрики оценен властями достаточно высоко, поэтому активной борьбы за него ожидать не стоит. Однако эксперт отметил, что подобные активы уже приобретал АПК "Михайловский" (входит в холдинг "Черкизово"). Также интерес могут проявить такие крупные российские игроки, как "Моссельпром", "Агрос", "Продо-менеджмент", "Приосколье", Рептинская птицефабрика. Не исключено также, что за акции могут побороться и крупные зарубежные производители, которым в последнее время осложнен доступ на российский рынок, в частности крупнейшие украинские операторы - "Крымптицепром" и АОЗТ "Мироновский хлебопродукт".

ГАЛИНА ВОЛКОВА

(к содержанию)

Приморье готовится к принятию рогатых гостей из Австралии
РИА "ДЕЙТА.RU" 03.08.06

Породистые коровы из Австралии прибдут морем через морской порт в бухте Троица (поселок Зарубино, Хасанский район). Как сообщили информационному агентству Дейта.RU в пресс-службе администрации края, по словам руководителя департамента сельского хозяйства и продовольствия администрации Приморского края Александра ТАБАЧЕНКО, по прибытии коров необходимо без промедления отправить на акклиматизацию и карантин. Для этого требуется координация и взаимодействие усилий всех служб - таможенной, пограничной и ветеринарной, а также специалистов порта и

железной дороги. Прежде всего, быстрое оформление пограничных и таможенных документов. Договоренность об этом была достигнута на совещании.

Кроме того, на совещании шла речь о временном размещении скота. Администрация Зарубинского порта обязалась организовать на своей территории специальную площадку. Часть австралийских коров, прибывших в край, продолжит путешествие и отправится по железной дороге в хозяйства Хабаровского края, Амурской и Еврейской автономной областей.

Напомним, всего в Приморье планируется ввезти 1200 коров голштино-фризской породы. Это молочная порода, средняя продуктивность одной коровы - 5 – 6 тысяч литров в год, рекордисток – более 20 тысяч.

Также будет ввезено 3 тысячи голов скота герефордской породы (мясное направление). Средняя живая **масса** выращиваемого на **мясо** молодняка в 18 месяцев составляет 520 – 610 кг. Убойный выход **мяса** – до 65 процентов.

В перспективе Приморский край станет площадкой, через которую австралийский скот будет поставляться для всей России.

[\(к содержанию\)](#)

В Нижегородской области катастрофически упало поголовье скота

Newsnn.ru, 03.08.06

Таковы предварительные выводы, полученные в ходе Всероссийской сельскохозяйственной переписи в регионе.

Об этом сообщила, заместитель руководителя Нижегородстата Галина Петрова на пресс-конференции во вторник.

В Нижегородской области поголовье крупного рогатого скота, свиней снизилось более чем на 50%. По данным на 1 января 2006 года на 100 дворов в сельской местности приходится 13 коров, 19 свиней и 18 овец и коз.

Основная причина столь низких показателей, считают специалисты Нижегородстата, - старение сельского населения. Большинство жителей попросту не способны содержать домашнее хозяйство и заготавливать корма.

<http://www.newsnn.ru/newsline/?issue=2991>

[\(к содержанию\)](#)

Губернатор Алексей Чернышев вчера, 3 августа, принял участие в презентации реконструкции свиноводческого комплекса в п.Светлый Сакмарского района

Orenburg.ru, 04.08.06

Губернатор Алексей Чернышев вчера, 3 августа, принял участие в презентации реконструкции свиноводческого комплекса в п.Светлый Сакмарского района, где ООО НПО «Южный Урал» планирует создать свиноводческий комплекс на 74 тысячи голов свиней в год (в том числе 19 тысяч голов племенного молодняка).

В настоящий момент ведется демонтаж старого оборудования, подготовка помещений к реконструкции и их реконструкция. Осуществление проекта будет вестись силами оренбургских строителей.

Финансирование проекта ведется в рамках реализации национального проекта «Развитие АПК». Общая стоимость – около 700 млн. рублей. В финансировании участвуют ОАО «Россельхозбанк» и ОАО «Росагролизинг», также планируется использование собственных средств.

Согласно бизнес-плану постановка свинопоголовья планируется на IV квартал 2006 года, выращивание поросят на убой – к концу 2007 года, с живой массой одной головы – 110 кг, годовая реализация мяса свинины составит 6 тыс. тонн. В результате реализации проекта будет создано 129 новых рабочих мест.

Губернатор положительно оценил проводимую работу, пожелал удачи в осуществлении проекта.

<http://www.orenburg.ru/shownews.php?n=20852>

(к содержанию)

В Костромскую область привезли коров из Дании

Agronews.ru, 04.08.2006

Нерехтское предприятие «Мир» приобрело 92 племенных коров гольстинской чернопестрой породы. Все иностранки - в положении. Их первые телята появятся уже на Костромской земле, передает ГТРК «Кострома».

Сейчас коровы на карантине. В течение недели за ними будут наблюдать зоотехники и ветеринары. Буренкам сделают необходимые прививки. И только тогда переведут на постоянное место жительства.

Первый раз датских коров хозяйство закупило в прошлом году. Презимовали они хорошо. Уже растет молодняк. Гольстинские пестро-черные дают молока в 2 раза больше, чем костромские буренки. Но и содержать их сложнее.

Коровы живут только на фермах. Передвигаться на дальние расстояния по пастбищам датчанки не могут. Корма для них готовят по специальным рецептам. Нынешней холодной зимой их даже докармливали шоколадом. Максимальные надои коровы начнут давать только через 2 года. Но в СПК «Мир» рассчитывают получать прибыль и от продажи племенного молодняка.

<http://www.agronews.ru/newsshow.php?Nid=29394&Page=5>

(к содержанию)

Москва выделит птицеводческим хозяйствам кредиты на 500 млн рублей

Product.ru, 04.08.06

Правительство Москвы планирует выделить на развитие птицеводческих хозяйств Подмосковья бюджетные кредиты на сумму 500 млн рублей сроком на один год, сообщает ИТАР-ТАСС. Соответствующее распоряжение подписал мэр Москвы Юрий Лужков, отметили в столичной мэрии.

Кредиты будут выданы предпринимателям под одну треть ставки рефинансирования Центрального банка Российской Федерации из бюджета Москвы на 2006 год. В мэрии добавили, что в ходе реализации совместной программы правительств Москвы и Московской области по развитию птицеводства на 2002-2005 годы птицеводческие хозяйства Подмосковья получили из бюджета столицы 1 млрд 175 млн руб льготных кредитов. За четыре года действия этой программы птицефабрики Подмосковья, заключившие с департаментом продовольственных ресурсов Москвы генеральное соглашение, поставили в столицу 181 тыс тонн мяса птицы и 615 млн штук яиц.

<http://www.product.ru/news.asp?ID=44663>

(к содержанию)

Новости мясоперерабатывающей отрасли

Мясоперерабатывающий комплекс "Атяшевский" первом полугодии увеличил объем производства на 27%

Yarnarka.net, 01.08.06

Рекордный объем производства продукции за весь период работы предприятия – 1337 тонн — зафиксирован в июле 2006 года. Нынешние итоги превышают плановые показатели на 27%.

С начала года комбинат выработал 7282 тонны мяскоколбасной продукции, что на 953 тонны больше, чем за аналогичный период 2005 года. Таким образом, темп прироста за семь месяцев составил 15%. Таких показателей удалось достичь благодаря эффективной системе обеспечения комбината сырьем.

МПК "Атяшевский" входит в структуру агрохолдинга "Талина", основными направлениями деятельности которого являются мясопереработка и свиноводство. На сегодняшний день в составе агрохолдинга работают мясоперерабатывающие, сельскохозяйственные, зерноперерабатывающие, торговые предприятия — 25 структурных подразделений. На предприятиях холдинга занято более 5 тысяч сотрудников. Производство мяскоколбасной продукции осуществляют ООО "МПК "Атяшевский", ЗАО "МПК "Саранский" и ЗАО "МПК "Торбеевский". Свиноводством, племенной деятельностью, промышленным земледелием занимается ЗАО "Мордовский бекон". Зернопереработку и изготовление комбикормов осуществляет ОАО "Мордовский комбинат хлебопродуктов". Реализацией продукции занимаются торговые дома и представительства. Мяскоколбасные изделия выпускаются под торговой маркой "Атяшево" под девизом "Ничто не заменит мяса в колбасе!".

<http://www.yarnarka.net/news/news.asp?id=38065>

(к содержанию)

Колбаса с маслом

Бизнес 01.08.06

Колбаса из говядины в России не производилась, поэтому на нее не было ни ГОСТов, ни ТУ

"Сафа" в переводе с арабского означает "чистота". Поэтому на одноименном мясоперерабатывающем заводе Ибрагима Насырова исключительно "белые" бухгалтерия и зарплаты, идеальная чистота в цехах, а колбасы и прочие мясопродукты выпускаются халяльные, то есть по мусульманским критериям абсолютно чистые.

Из рядовых комсомольцев

В кафе, где проходила наша встреча, Ибрагим Насыров ест только мороженое. Не потому, что он вегетарианец, - было бы странно, если бы генеральный директор мясоперерабатывающего завода отказывал себе в колбасах, котлетах и всяких прочих окороках. Причина в другом: господин Насыров человек верующий, его религия, ислам, запрещает ему есть нехаляльное **мясо**. И он его не ест, ест только халяльное, продукты из которого сам же и производит.

- Впервые идея открыть **производство** халяльных мясопродуктов, - вспоминает Ибрагим Насыров, - пришла ко мне в 1997 году. Именно в это время я осознал себя мусульманином и стал придерживаться канонов ислама. И тогда же я понял, что даже в столице огромного государства, где ислам на протяжении многих столетий исповедуют сотни тысяч людей,

сложно найти качественное **мясо** и мясные полуфабрикаты, полученные в соответствии с религиозным требованием. Суть данного требования проста: чтобы заклание животного происходило с упоминанием имени Бога.

- А кем вы были до того, как осознали себя мусульманином?

- До этого я был рядовым советским человеком, комсомольцем. Родился в Казахстане, в Москву приехал в 1985 году, поступил в Технологический институт мясной и молочной промышленности, который готовил специалистов для мясоперерабатывающей отрасли. После окончания института в 1990 году попал по распределению на Микояновский мясокомбинат. Поскольку заканчивал я экономический факультет, то и работал на "Микояне" в планово-экономическом отделе.

В начале 1990-х Ибрагим ушел с комбината и занялся тем же, чем начали заниматься в то время миллионы жителей России самых разных специальностей, - коммерцией. На вопрос, чем он тогда торговал, господин Насыров отвечает кратко: товарами народного потребления. От них перешел к торговле стройматериалами, занимался строительством и отделкой помещений. А потом осознал себя как мусульманина и задумал удовлетворить потребность московских мусульман в разрешенном **мясе**. Тем более что самая первая специальность позволяла реализовать задуманное. Правда, от появления замысла до его воплощения прошло целых шесть лет. 1 июля 2003 года был зарегистрирован специализированный мясоперерабатывающий завод "Сафа", что в переводе с арабского означает "чистота".

- Чистота не столько физическая, сколько духовная, - уточняет Ибрагим Насыров.

Бизнес плюс идея

- Когда вы запускали свое **производство**, то не одними же альтруистическими соображениями руководствовались? Наверное, и на коммерческий успех тоже рассчитывали?

- Безусловно, это не альтруизм. Это бизнес, и желание заработать здесь присутствует. Но идея была для меня первостепенна, потому что деньги можно заработать на другом бизнесе более быстро и эффективно. Свою задачу я вижу в том, чтобы выставить на рынок достойный, конкурентоспособный продукт.

- Кстати, о конкурентах: на момент открытия завода они у вас были?

- Было одно **производство**, которое к тому времени существовало на московском рынке уже девять лет. Но, на мой взгляд, продукция, которую они предлагают, потребности мусульман насыщает не полностью. Не в смысле количества, а в смысле ассортимента. До нас у них не было конкурентов, они были монополистами на рынке, поэтому не стремились расширять ассортимент, улучшать качество. Когда на рынок пришли мы, то подтянули и их. Они начали работать по законам рынка. Других конкурентов не было, и сейчас нет заводов, аналогичных нашему. Пока что в России мы единственные, кто имеет такой ассортимент халяльной продукции. Обычно халяль производят небольшие кустарные предприятия, которые выпускают от двух до четырех видов изделий, большая часть которых даже не сертифицирована. Продукция эта или распространяется среди своих, или продается в мелких точках на рынках. У нас же продукция сертифицирована не только всеми государственными органами, но и советом муфтиев России.

Ничего, кроме халяля

- Расскажите, как все начиналось?

- Мы зарегистрировали **производство**, подготовили помещение площадью 1 тыс. кв. м, которое арендовали в Конобееве.

- Почему именно там?

- Потому что при удаленности от Москвы в 70-80 км арендная плата значительно ниже.

- А сами вы где живете?

- В Москве, каждый день уезжаю на завод и возвращаюсь вечером.
- Каков был ваш стартовый капитал?
- Это коммерческая тайна.
- Ну скажите хотя бы, где вы его взяли: в кредит, нашли инвесторов?
- Это были личные накопления мои и моих друзей. Мы сложились, организовали **производство**, арендовали помещение, сделали ремонт. Раньше там была трикотажная фабрика, которая к моменту нашего прихода уже разорилась, разрушилась и даже коммуникации пришли в негодность. Мы ее полностью перепланировали под свои нужды, отремонтировали, все там восстановили, закупили оборудование, большей частью в Германии, потом сертифицировали продукцию.
- Это было сложно?
- Да, это целая эпопея. Сертификаты мы получали в Коломенском центре стандартизации и метрологии, в органах санитарного надзора, ветеринарного надзора, в пожарных и прочих службах. Все документы оформили так, как это обычно делается в пищевой промышленности.
- А по мусульманской части?
- В совете муфтиев России есть отдел по контролю за **производством** халяля. Они нам выдали сертификат сроком на один год.
- Насколько мне известно, халяльным **мясо** делается при правильном убое животного. А у вас убоя нет, вы только перерабатываете готовое **мясо**. Что же у вас там проверяли представители совета муфтиев?
- Проверяли, нет ли иного **мяса**, кроме халяльного. Потому что при смешивании с нехаляльным **мясом** халяльность теряется.

По собственному рецепту

- Сколько продукции вы производите?
- Примерно 30 тонн в месяц. Около 50 наименований. Колбасы, деликатесы. Отдельная линейка продукции из **мяса** птицы - курицы и индейки: колбаса, ветчина, рулеты, крылышки, грудки, окорочка.
- Рецепты колбас из говядины вы сами придумывали?
- Сами. Если вы захотите производить обычную колбасу, то просто покупаете уже существующие ГОСТы или техусловия, по которым и производите продукт. Колбаса же из говядины не производилась, поэтому на нее не было ни ГОСТов, ни техусловий. Мы использовали традиционные татарские рецепты, дорабатывали методом проб и ошибок уже существующие технологии. Допустим, существует базовая рецептура, предполагающая использование свинины. Мы думали, чем ее можно заменить. Потому что если производить колбасу из одной говядины, то она не будет сочной. В итоге свинину мы заменили сливочным маслом: это тоже жирный продукт, но разрешенный. Наше ноу-хау - говяжья колбаса со сливочным маслом получилась очень нежной и сочной.
- Почему вы не использовали рецептуру, принятую в арабских странах, где все мясопродукты халяльные?
- У нас различная культура потребления, иные вкусовые пристрастия. Я бывал в Турции, в Арабских Эмиратах, пробовал там колбасу, она мне не понравилась. Не потому, что плохая, я просто привык к иной колбасе. Мы решили, что для России эти рецепты не совсем актуальны.

Привычное **мясо**

- Сколько человек у вас работает, и как они зарабатывают?
- У нас работают 60 человек, зарплата зависит от занимаемой должности. Но все зарплаты "белые", как и бухгалтерия, средняя зарплата 10 тыс. руб.

- А кто поставляет вам **мясо**?
- Мы покупаем его у одного дилера, который собирает **мясо** в небольших фермерских хозяйствах Пензенской и Нижегородской областей. Это места компактного проживания татар: татарские деревни, жители которых традиционно занимаются выращиванием скота и поставками **мяса**.
- Вы их как-то проверяли на предмет халяльности?
- Безусловно. Проверка велась двумя способами: первый - это личные контакты, и второй - письменное подтверждение муфтия того региона, в котором наши поставщики забивают скот по правилам ислама.
- То есть лично вы тоже выезжали?
- Когда только начинали работать, выезжали, встречались, устанавливали личные контакты. Но ко всем выехать невозможно, так что теперь мы уже знаем этих людей, верим им и не проверяем их лично.
- Вы не собираетесь расширить число поставщиков?
- Пока нет. Покупать сырье в разных местах нетехнологично. Мы не работаем с мелкими поставщиками, потому что это сказывается на качестве продукции. В разных регионах разная кормовая база. А корма влияют на жирность **мяса**, его кислотность и массу других показателей. Мы уже приноровились к сырью из конкретного региона, понимаем, как оно будет себя вести, нам с ним проще. И удобно, что один дилер собирает **мясо** в своем регионе и на своем транспорте доставляет его прямо до наших ворот. Закупочная цена зависит от категории **мяса** и варьируется в диапазоне от 85 до 120 руб. за килограмм. Готовую продукцию мы продаем от 120 до 220 руб. за килограмм.
- Мусульмане не оправдали ожиданий
- Какова же чистая прибыль предприятия, хотя бы в процентах?
- К сожалению, мы еще не дошли до чистой прибыли. За два года работы (**производство** на "Сафе" было запущено в 2004 году) нам пока не удалось выйти в плюс. Объем реализации, который мы сейчас имеем, недостаточен для того, чтобы получить прибыль.
- Но положительная динамика хотя бы есть?
- Безусловно, мы постоянно растем. Примерно на 30% в год, но о процентном соотношении говорить некорректно. До того как мы выйдем на уровень рентабельности, это непринципиально. Лучше вырасти на 5% от 1 млн, чем на 100% от 100 руб.
- То, что вы за два года работы так и не вышли в плюс, было для вас неожиданно?
- В некотором смысле да. Мы планировали выйти в плюс за год. Но процесс затянулся, потому что мы столкнулись с ситуацией, которую не прогнозировали. Предполагая число наших покупателей, мы брали за основу количество проживающих в Москве мусульман. Но когда начали продукцию продавать, выяснилось, что большая часть московских мусульман индифферентна в вопросах происхождения **мяса** и его пригодности к употреблению с точки зрения веры и не соблюдает правил ислама, а потому не является нашими потребителями. Конечно, мы знали, что даже основные каноны соблюдают не все, но и тот процент, на который мы рассчитывали, не подтвердился.
- "Ашан" одумался
- Кому вы поставляете свою продукцию?
- В основном наши покупатели - это специализированные магазины, торгующие именно халялем, например супермаркет "Апельсин". Наша продукция продается в магазине при мечети, там 100% покупателей наша целевая аудитория. А теперь у нас есть и крупные сетевые клиенты, например "Ашан".
- Какое количество продукции вы поставляете в "Ашан"?

- Пока не готов вам ответить, потому что мы сотрудничаем всего неделю и за это время статистику еще не набрали.

- Кто на кого вышел - "Ашан" на вас или вы на них?

- Изначально мы о себе заявили, прошли встречи, представители "Ашана" приняли информацию и отказались от сотрудничества, не объясняя причин. Но примерно через месяц после отказа они сами позвонили, предложили встретиться, провели повторные переговоры, дегустации, их устроили и качество, и цена нашей продукции.

- Гипермаркет "Ашан" - это ваш единственный крупный клиент?

- Да, единственный. Но мы еще работаем с небольшими локальными сетями, состоящими из пяти-шести магазинов. Например, с сетью магазинов "Остров". Это самые обычные немусульманские магазины, и наша продукция там никаким образом не выделена. Она промаркирована как халяльная, но специальных плакатов, оповещающих об этом покупателей, нет. Еще наша продукция представлена в Казани, Нижнем Новгороде, Махачкале. Кроме того, мы отправляли ее в Минск, даже были заказы из Прибалтики. Сейчас мы в Прибалтику продукцию не поставляем, потому что заказы были небольшие, а гнать машину ради такого количества продукции - нерентабельно.

- А много ли среди ваших покупателей немусульман?

- Как ни странно, большинство. Но я предполагал, что так и будет. Допустим, у нас есть широкая линейка деликатесов - продуктов из конины. А продукты из конины не слишком широко представлены на московском рынке. Многим любопытно их попробовать. К тому же у конины есть уникальные свойства, которыми не обладает никакое другое **мясо**. Она полностью усваивается организмом за три часа, говядина - за 12 часов, свинина - за 48. У конины есть я предполагал, что так и будет. Допустим, у нас есть широкая линейка деликатесов - продуктов из конины. А продукты из конины не слишком широко представлены на московском рынке. Многим любопытно их попробовать. К тому же у конины есть уникальные свойства, которыми не обладает никакое другое **мясо**. Она полностью усваивается организмом за три часа, говядина - за 12 часов, свинина - за 48. У конины есть и другие полезные свойства. Поэтому ее часто покупают по медицинским соображениям, а многим гурманам просто нравится ее утонченный вкус.

- Как вы себя рекламируете?

- Только в местах продаж. К сожалению, крупные рекламные кампании нам не по карману.

Везение и прогнозы

- Как вы думаете, спрос на халяльную продукцию будет расти?

- Уверен, что будет. Потому что национальное самосознание всего народа, а не только мусульман, постоянно растет. Это общая тенденция для России. И я очень надеюсь, что миллионы живущих в Москве мусульман станут более разборчивы в своем рационе, особенно мясном. Поэтому у нас в планах расширение ассортимента, увеличение объемов продаж и даже строительство нового завода мощностью 50 тонн в сутки.

Оптимистичный прогноз Ибрагима Насырова, скорее всего, оправдается. И не только благодаря вспомнившим о своих корнях мусульманам, но и за счет неопитов. Подобный прецедент господин Насыров создал в своей собственной семье: его русская жена стала мусульманкой вслед за мужем-татариним. Она не только приняла ислам, но поменяла стиль одежды, начала поститься в Рамадан и ежедневно совершать пятикратную молитву. Ибрагим считает, что жене подобная смена убеждений и стиля жизни далась непросто. Зато для двоих сыновей Насыровых, родившихся и выросших в мусульманской семье, следование всем требованиям ислама - уже нечто само собой разумеющееся.

- Мой последний вопрос уже не о колбасе и деликатесах, а о политике. Из-за последних событий в мире ислам и все, что связано с ним, у многих вызывает страх и неприязнь. Это как-то влияет на ваш бизнес? Вообще, вы это ощущаете?

- Я не ощущаю. Подобные вещи я отношу к проблемам частного характера. Всегда в любой среде, при любых обстоятельствах находятся недружелюбные люди, чье недружелюбие можно спровоцировать чем угодно, например тем, что ты не носишь шляпу или у тебя кривой нос. Поэтому плохое отношение я никогда не принимаю на свой счет. В основном я встречаюсь с людьми дружелюбными, вменяемыми, которые не высказывают своей неприязни из-за разницы в вероисповедании или национальности. Или мне просто везет?

Покупать сырье в разных местах нетехнологично. Мы не работаем с мелкими поставщиками, потому что это сказывается на качестве продукции. В разных регионах разная кормовая база. А корма влияют на жирность **мяса**, его кислотность и массу других показателей. Мы приноровились к сырью из конкретного региона, понимаем, как оно будет себя вести, нам с ним проще

ЕЛЕНА МУЛЯРОВА

(к содержанию)

Марийские производители колбасы за полгода увеличили экспорт продукции на 54%
Regnum.01.08.06

Крупные и средние производители колбасных изделий Марий Эл в первом полугодии увеличили экспортные поставки мяса в другие регионы России до 3542,5 тонн, что на 54% больше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Об этом **ИА REGNUM** сообщили в Территориальном органе Федеральной службы государственной статистики по Марий Эл (Маристат).

По данным Маристата, также в первом полугодии увеличился экспорт в другие регионы мяса и птицы до 4020,6 тонн (рост на 7%) и масла животного до 95,6% (рост на 7%).

Одновременно с этим на территорию Марий Эл местными производителями в первом полугодии поставлено мяса и птицы 2936,9 тонн (рост на 60%), сыров жирных 550,2 тонн (рост на 44%), 10031,5 тонн цельномолочной продукции и 3751,5 тонн колбасных изделий (в обоих случаях рост на 29%), 226,1 тонн масла животного (рост на 14%).

В то же время на 24% сократилась поставка консервов мясных и на 38% - консервов мясорастительных.

<http://www.regnum.ru/news/682146.html>

(к содержанию)

ФСФР возобновила эмиссию и зарегистрировала отчет об итогах выпуска облигаций "Черкизово" на 2 млрд. руб.

Yarnarka.net, 02.08.06

Федеральная служба по финансовым рынкам (ФСФР) возобновила эмиссию и зарегистрировала отчет об итогах выпуска облигаций ОАО "Группа "Черкизово" на 2 млрд. руб. Об этом говорится в сообщении ФСФР.

Выпуск облигаций размещен 6 июня. Ставка первого купона была определена в ходе конкурса в 8.85% годовых. Срок обращения ценных бумаг составляет 5 лет. По выпуску предусмотрена выплата полугодовых купонов и трехлетняя оферта. Ставки 2-6 купонов равны ставке первого купона. Ставки 7-10 купонов установит эмитент. Поручителем по

займу выступает ООО "Агропромышленный комплекс "Черкизовский". Организатором выпуска является Газпромбанк. По размещению выпуска на 2 млрд. руб. был сформирован эмиссионный синдикат, в который вошли ИГ "Ренессанс Капитал" в качестве соорганизатора, а также ФК "Уралсиб", Банк "Зенит", ММБ, ИГ "Регион", АКБ "Ак Барс", Газэнергопромбанк, Промстройбанк и Ханты-Мансийский банк.

Напомним, что "Черкизово" заключило договор с Газпромбанком о размещении двух облигационных выпусков на 5 млрд. руб. по ставке не более чем 9.25% годовых. Второй заем — на 3 млрд. руб. — будет размещен в течение года после регистрации ФСФР первого транша (11 мая 2006 года). Также в течение 2006 года компания намерена привлечь кредитную линию Газпромбанка объемом 2.8 млрд. руб. для проектов по производству свинины. Недавно было объявлено, что "Черкизово" привлекает финансирование Газпромбанка на 1.748 млрд. руб. на вторую очередь свинокомплекса в Липецкой области.

"Черкизово" контролируется семьей председателя Совета директоров компании Игоря Бабаева. 10 мая компания провела IPO на Лондонской фондовой бирже. Cherkizovsky Group Ltd. — основной акционер группы — продал инвесторам 109881 обыкновенных акций (27.8% уставного капитала с учетом доэмиссии) "Черкизово" (соотношение GDR к акциям — 150 к 1). Объем IPO составил \$251.3 млн., рыночная капитализация — \$904.1 млн. По итогам размещения акций доля семьи И.Бабаева в капитале "Черкизово" снизилась до 61.46% с 89.68%. На балансе группы "Черкизово" консолидированы основные активы АПК "Черкизовский" — крупнейшего в стране межрегионального агропромышленного комплекса, специализирующегося на производстве, переработке мяса и реализации мясной продукции (Черкизовский мясоперерабатывающий завод, Бирюлевский мясоперерабатывающий комбинат, "Белмясо" и другие активы). В 2005 году "Черкизово" увеличило оборот на 18% до \$546.2 млн., чистая прибыль составила \$17 млн. против \$1.1 млн. в 2004 году. Показатель EBITDA достиг \$66 млн.

(к содержанию)

Визит мино «Тавра» на Кубань

Южный репортер, 03.08.06

Донская группа компаний «Тавр» замахнулась на колбасный рынок Краснодарского края. Летом она выпустила продукцию под новой торговой маркой, разработанной специально для кубанских покупателей и курортников, и готовит масштабную рекламную кампанию в крае. Основной козырь ростовчан — «Новороссийский комбинат», который они купили в прошлом году. Краснодарцы пока ответных шагов не предпринимают, предпочитая тихо наращивать производство. Своих предприятий у краснодарских мясопереработчиков на Дону нет.

Российский рынок колбасных изделий до сих пор не имеет четко выраженного лидера, хотя его большая часть в общероссийском масштабе принадлежит столичным компаниям. Крупнейший федеральный производитель «Микоян» занимает на нем около 11%, его соперник — «Черкизовский» — всего 5%. В ЮФО доля федеральных производителей еще ниже. Структура южного рынка такова, что большая часть продаж приходится на местные компании. Эксперты связывают такую особенность с вкусовыми предпочтениями южан — которым нравится колбаса собственного производства. Причем в каждом субъекте есть свой лидер. В Ростовской области, по данным статистики, это группа компания «Тавр», в Краснодарском крае — мясокомбинаты «Краснодарский» и «Сочинский». Крупные предприятия поставляли свою продукцию не только в регионы, где находятся, но и в соседние области.

В отличие от них столичные производители предпочитают покупать активы в регионах и таким образом обеспечивать себе сбыт продукции. Это связано со спецификой бизнеса на Юге — здесь лучше всего продается колбаса, произведенная на месте, а не привезенная издалека или из соседнего региона. Первым применить политику федеральных компаний среди южных производителей решил донской «Тавр».

Его очень интересовал перспективный рынок на Кубани, однако полномасштабное освоение краевого рынка тормозилось высокой конкуренцией со стороны местных игроков.

Осенью ростовский мясопереработчик приобрел первый актив — Новороссийский комбинат. По расчетам покупателя — основной территорией продаж «Мясокомбината Новороссийский» является Черноморское побережье и территория Краснодарского края. На этом покупке «Тавра» на Кубани не ограничатся.

Появление под боком филиала донского производителя вызвало у краснодарских участников рынка довольно сдержанную реакцию.

Директор по маркетингу мясокомбината «Сочинский» Аркадий Закарьян весьма эмоционально отреагировал на вопрос корреспондента «ЮР» по поводу изменений на рынке. Он заметил, что не станет обсуждать конкурентов и что объемы производства на «Сочинском» неуклонно растут. Представители другого мясного гиганта — мясокомбината «Краснодарский» — вообще не стали комментировать ситуацию. Не менее эмоционально встретили вопрос «ЮР» и в департаменте сельского хозяйства Краснодарского края, где только заметили, что Новороссийский комбинат — достаточно мелкий и не представляет особой угрозы ситуации на рынке. Действительно, объемы производства на Новороссийском в 2005 году составили 1 300 тонн. Для сравнения ростовский завод «Тавр» в 2005 году произвел около 33 тысяч тонн. Однако в свое время и донской переработчик начинал всего с пары тонн. В ближайшее время ростовчане хотят удвоить производство в Новороссийске.

Какие ответные шаги предпримут краснодарцы, пока непонятно. Возможно, что и они решат приобрести актив на Дону. В Ростовской области сегодня выставлены на продажу многие мясопереработчики, однако почти все они находятся на периферии территории. В отличие от Кубани, где логистически выгодно покупать активы как в центре, так и ближе к окраинам, приобретение активов где-нибудь на краю Донского региона вряд ли принесет инвесторам тот же эффект. Примером может служить мясокомбинат «Сальский». Несколько лет назад его купил холдинг «Черкизовский», однако до сих пор существенного роста производства здесь не намечилось.

Екатерина НИКИШКИНА

(к содержанию)

"Дымовское колбасное производство" планирует разместить дебютный выпуск облигаций на 800 млн. руб

Akm.ru, 03.08.06

ООО "Дымовское колбасное производство" планирует разместить дебютный выпуск облигаций на 800 млн. руб. Об этом говорится в сообщении компании.

Срок обращения ценных бумаг составит три года. Всего по открытой подписке по номиналу будут размещаться 800 тыс. ценных бумаг по номиналу 1 тыс. руб.

Компания "Дымов" - производитель колбас и мясных деликатесов под торговыми марками "Дымов" и "Дымов Актив" - основана в июле 2001 года. Основатель и совладелец компании – предприниматель с Дальнего Востока Вадим Дымов.

http://www.akm.ru/jsp/frames.jsp?left=rus/news/news_contents.stm&right=rus/news/2006/august/03/ns1754984.htm

(к содержанию)

Колбасная стратегия

Коммерсант, 04.08.06

ОАО «Волгоградский бройлер» переориентирует производство с выпуска полуфабрикатов на изготовление готовой продукции из мяса птицы. По словам гендиректора предприятия Сергея Разаева, предполагается, что при полной реализации проекта строительства нового цеха по производству колбасных изделий, стоимостью более 60 млн рублей и мощностью 30 т в сутки, в переработку будет направляться до 90% мяса птицы, производимого в Волгограде. В курской группе компаний «Агрохолдинг», куда входит «Волгоградский бройлер», заявили, что проект реализуется в рамках стратегии развития, которая позволит холдингу занять 50% российского рынка колбасных изделий из мяса птицы. Действующие игроки рынка и эксперты осторожно оценивают планы «Агрохолдинга», отмечая, что сегмент рынка колбасных изделий из мяса птицы слишком узок.

Вчера генеральный директор ОАО «Волгоградский бройлер» Сергей Разаев сообщил „Ъ“ о масштабной переориентации предприятия с выпуска полуфабрикатов на производство готовой продукции. По информации господина Разаева, для этого «Волгоградский бройлер» открывает цех, где будут производиться колбасные изделия из мяса птицы. Мощность первой очереди стоимостью 11 млн рублей — 4 т в сутки. «Мы уже начали реализацию второго этапа, стоимость работ по которому оценивается в 51 млн рублей, — отметил господин Разаев. — Запуск второй очереди позволит выпускать 30 т продукции в сутки». По словам Сергея Разаева, первично новая продукция «Волгоградского бройлера» будет реализовываться в Волгоградской области, однако в качестве потенциальных рынков сбыта рассматриваются Москва, Воронеж, Пенза и Саратов. «Продвигаться изделия будут под старым брэндом „Волгоградский бройлер“», — уточнил господин Разаев. По его информации, с вводом в эксплуатацию второй линии, 80–90 % мяса птицы, производимого предприятием, будет направляться в переработку. При этом он подчеркнул, что проект осуществляется в рамках общей стратегии развития ГК «Агрохолдинг».

По словам директора управляющей компании «Агрохолдинг — Птица» Дмитрия Масликова, залогом успеха проекта, в частности, станет наличие у компании «более чем десятилетний опыт в переработке мяса птицы и собственной ресурсной базы». Кроме того, по мнению господина Масликова, сегмент рынка изделий из мяса птицы «находится в начальной стадии развития», что, по его мнению, также должно стать плюсом для «Агрохолдинга». «Такие крупные компании, как „Черкизово“ и „Микоян“ производят продукцию в небольших объемах и из импортного сырья, в основном мяса индейки, — подчеркнул господин Масликов. — Таким образом, „Агрохолдинг“, формируя данный сегмент, предполагает занять ведущее место с долей рынка не менее 50%» отечественного рынка мяса птицы. ОАО «Волгоградский бройлер» образовано в марте 1998 года на базе птицефабрики имени 62-й Армии. В месяц предприятие производит около 500 т куриного мяса. Выручка за 2005 год составила 250 млн рублей.

Участники рынка и независимые эксперты скептически отнеслись к планам «Агрохолдинга». «Нового здесь ничего нет, — считает начальник службы маркетинга и продаж волгоградского ЗАО „Краснодонское“ Валерий Абрамов. — Рассчитана эта продукция на четко определенный сегмент рынка — людей с небольшим достатком, которые за счет этого удовлетворяют свои потребности в мясопродуктах». «Рынок

колбасы сейчас очень насыщенный, и производителей на рынке достаточно, — отметил директор по развитию московского холдинга „Белый Фрегат“ Эдуард Нефедов. — С нашей точки зрения, колбасы из мяса птицы — это необходимый ассортимент, но позиционировать себя как производителя колбасы из мяса птицы нет смысла». По мнению менеджера «Белого Фрегата», «30 т продукции в сутки — это очень большой объем, и, по крайней мере на рынке Волгограда, его реализовать будет трудно». «Вместе с тем, если это один из шагов по уходу к глубокой переработке мяса птицы, что имеет достаточно хорошие перспективы, мы искренне желаем им удачи», — заявил господин Нефедов. «Я бы не стал говорить, что потребители с восторгом воспринимают появление подобных продуктов, но переломить эту ситуацию возможно, и один из выходов — создание нового ассортимента продукции по новым технологиям, — считает директор Института конъюнктуры аграрного рынка Дмитрий Рылько. — Но для этого нужны большие денежные вложения».

Справка:

Группа компаний «Агрохолдинг» создана в 1992 году, основные направления деятельности — птицеводство, свиноводство, производство комбикормов, оптовая и розничная торговля. «Агрохолдинг» контролируется бизнесменом и депутатом Курской облдумы Александром Четверяковым. В группу входит более 50 фирм и предприятий агросектора, расположенных в различных регионах России и СНГ. По собственным оценкам группы, ее оборот в 2005 году составил 12 млрд рублей. По экспертным оценкам, группа занимает около 4,5% доли.

Андрей Петров

(к содержанию)

Новости оптовой и розничной торговли

«Патэрсон» открыл второй универсам в Оренбурге

Torgrus.com, 31.07.06

Сеть универсамов «Патэрсон» открыла второй универсам в Оренбурге с помощью франчайзинговой программы. Открытие универсама состоялось по адресу ул. Шевченко 247, сообщает TorgRus.com.

Второй магазин «Патэрсон» в Оренбурге открыт в высоком формате; имеет торговую площадь 630 кв. метров. В торговом зале установлено 6 кассовых терминалов. Ассортимент нового магазина насчитывает более 12 тыс. наименований продуктов питания и сопутствующих товаров.

В 2006 году в Оренбурге будет открыто 3 магазина «Патэрсон». Планируется дальнейшее развитие сети в Оренбургской области.

<http://www.torgrus.com/news/13026.html>

[\(к содержанию\)](#)

«Пятерочка» ставит рекорды

Retailer.ru, 31.07.06

Один из крупнейших отечественных ритейлер укрепил лидерство в отрасли: за 4 года открыто 500 магазинов франчайзи.

В пресс-службе компании сообщили, что пятисотый магазин «Пятерочка» открылся в конце июля в Красноярске. Тем самым, ритейлер подтвердил статус крупнейшей продовольственной сети, которая активно и динамично развивает франчайзинг в России.

Справка:

PYATEROCHKA HOLDING N.V. - крупнейшая розничная сеть в России по объемам продаж среди продовольственных ритейлеров. Консолидированный оборот объединенной Компании в 2005 г. составил более 3 млрд. долларов США (вместе с франчайзи). Из них объем продаж сети «Пятерочка», включая франчайзи - 2 млрд. 84 млн. долларов США, «Перекрестка» - 1 млрд. 15 млн. долларов США.

На конец июня 2006 года объединенная Компания включала 870 магазинов «Пятерочка» (из них 392 собственные) в 25 регионах России: Москва и Московская область, Санкт-Петербург и Ленинградская область, Ярославская область, Ивановская область, Воронежская область, Белгородская область, Владимирская область, Вологодская область, Пермский край, Самарская область, Саратовская область, Ульяновская область, Республика Татарстан, Республика Башкортостан, Ростовская область, Волгоградская область, Краснодарский край, Свердловская область, Челябинская область, Новосибирская область, Омская область, Алтайский и Красноярский края), а также в Украине и Казахстана, и 133 супермаркета «Перекресток» в 14 регионах России (Москва и Московская область, Санкт-Петербург, Ярославль, Воронеж, Липецк, Самарская область, Казань, Ростов, Волгоград, Пенза, Нижний Новгород, Чебоксары, Йошкар-Ола, Краснодар) и на Украине.

Михаил Ядренцев

http://www.retailer.ru/?cat=i_news&key=9574&&d=2006-07-31#body

[\(к содержанию\)](#)

«Магнит» притянуло рынком

RBC-daily, 31.07.06

Котировки акций российских ритейлеров почти вернулись на уровень весны этого года. В частности, стоимость акций «Магнита» начала расти после коррекции и практически вернулась к уровню, который установился во время их первичного размещения на бирже. Впрочем, эксперты уверены, что у компании есть потенциал для дальнейшего роста. Для этого ей необходимо решить проблемы, связанные с управляемостью большой сети торговых точек и ее значительным приростом. По мнению специалистов, по итогам работы в первом полугодии этого года компании это вполне удастся.

Весной 2006 г. «Магнит» разместил часть своих акций по цене 27 долл. за штуку на российских биржах (IPO), что позволило привлечь порядка 368 млн долл. Сейчас котировки акций «Магнита» ниже уровня в 27 долл – последние сделки в РТС заключались по 26,5 долл за акцию. В РТС и на ММВБ стоимость бумаг «Магнита» после IPO постепенно снижалась, достигнув минимумов к середине июня. Капитализация компании в тот момент составила 1,3 млрд долл. против 1,9 в момент IPO. Но к началу июля акции «Магнита» стали расти в цене, что довело капитализацию компании до 1,9 млрд долл.

Сейчас бумаги «Магнита» растут лучше рынка, хотя до середины июля они росли медленнее, чем рынок в целом. Как отметил RBC daily Михаил Красноперов из ИФК «Метрополь», это свойственно акциям компаний второго эшелона, которые после общего падения рынка восстанавливаются сравнительно медленней. Впрочем, те, кто купил акции на спаде, уже могли чуть более чем за месяц заработать около 30% прибыли. Между тем опрошенные RBC daily эксперты уверены, что акции компании продолжают расти.

По мнению специалистов, наибольший шанс заработать на акциях, подобных бумагам «Магнита», у тех инвесторов, кто может себе позволить переждать не лучшие времена российского фондового рынка. Эксперты уверены, что акции «Магнита» вырастут выше уровней, достигнутых при их появлении на рынке. «Впрочем, это будет зависеть от результатов деятельности компании, – добавляет Михаил Красноперов. – Данные о выручке компании за первое полугодие этого года показывают, что им удастся выполнять заявленный план, но показатели EBITDA и чистой прибыли компания пока не раскрыла. Но, исходя из данных за первый квартал, рентабельность компании стабильна. Акции продолжают расти, если эти показатели совпадут с ожиданиями рынка». По мнению Алексея Кривошапка из Deutsche UFG, «Магнит» по операционным показателям сильнее других ритейлеров. «Компания последние три года наращивает продажи в своих магазинах на 16-22%, – говорит он. – А это ключевой показатель для розницы. Сейчас ритейлеры растут в основном за счет открытия новых магазинов, а продажи в существующих магазинах увеличиваются слабо. Однако «Магнит» наращивает их быстрее других».

Между тем во время размещения акций «Магнита» на рынке специалисты отмечали несколько слабых мест компании, обусловленных агрессивной экспансией. Дело в том, что «Магнит» придерживается формата «магазинов шаговой доступности с низкими ценами», поэтому имеет ограниченный потенциал повышения рентабельности, несмотря на рост числа магазинов. Кроме того, в условиях масштабной экспансии компания большинство своих магазинов открывала на площадях, взятых в краткосрочную аренду, что создавало риск увеличения операционных расходов в результате роста арендных ставок. Также из-за большого числа небольших магазинов «Магнита», расположенных в

различных регионах, компания демонстрировала определенную слабость в логистике. Впрочем, успешное размещение акций показало, что преувеличивать опасность этих слабых мест не стоило. Сейчас компания довела количество магазинов в отдельных местах до 20-30, что позволяет ей строить логистические центры. Большая концентрация магазинов при этом дает компании и больше преимуществ в переговорах с поставщиками, что также должно положительно сказаться на рентабельности.

Кроме того, в самом «Магните» постепенно отходят от практики аренды большей части площадей. По словам финансового директора «Магнита» Александра Присяжнюка, к началу этого года доля магазинов, находящихся на собственных площадях компании, увеличилась до 12%, а в долгосрочной перспективе эта доля должна достигнуть 50%. При этом текущие риски, связанные с арендой площадей, в компании считают небольшими. «Из более чем 1650 торговых точек компании ни один из арендодателей не предоставляет более четырех», – отмечает Александр Присяжнюк. Кроме того, по расчетам компании, окупаемость арендованных магазинов в сети составляет 2-3 года, при этом магазины, выкупленные в собственность, окупаются за 6-7 лет.

Между тем основным драйвером роста как акций «Магнита», так и других розничных сетей, эксперты называют сам розничный рынок. В среднесрочной перспективе розничная торговля продолжит оставаться наиболее динамичной отраслью экономики. По прогнозам «Райффайзенбанка», объем рынка продовольственной розницы в ближайшие 3 года удвоится и достигнет 274 млрд долл. к 2010 году. Эксперты банка прогнозируют увеличение доли организованного формата в розничном товарообороте с 2 до 41%, что соответствует среднегодовым темпам роста торговых сетей в 36%. При этом увеличение регионального присутствия эксперты банка считают наиболее перспективным развитием для любой торговой сети. По их мнению, региональный акцент в развитии «Магнита» дает компании существенный потенциал сохранения высоких темпов роста продаж в будущем.

Справка:

Розничная сеть «Магнит» по данным на июнь 2006 г. насчитывала 1638 магазинов. Акционерами «Магнита» являются Сергей Галицкий (56%), Алексей Богачев (14,5%) и топ-менеджмент компании, 19% акций компании находится в свободном обращении. Выручка «Магнита» за первое полугодие 2006 г. составила 29,7 млрд руб. (рост на 52,9% по сравнению с соответствующим периодом прошлого года). За первые 3 месяца этого года «Магнит» увеличил чистую прибыль более чем в 6 раз по сравнению с аналогичным периодом прошлого года (до 370 млн руб.), а EBITDA – в 2 раза (до 717,3 млн руб.).

Екатерина Ефимова

(к содержанию)

Pyaterochka примут в «Семью»

Бизнес, 02.08.06

После закрытия сделки по объединению с "Перекрестком" Pyaterochka Holding начинает активную экспансию в регионы. Как стало известно "Бизнесу", сейчас Pyaterochka оформляет сделку по приобретению крупнейшей в Пермском крае сети магазинов "Семья" у группы ЭКС, акционерами которой считаются министр природных ресурсов РФ Юрий Трутнев и губернатор Пермского края Олег Чиркунов. Сумма сделки оценивается в \$50-80 млн.

О том, что Pyaterochka близка к закрытию сделки по приобретению крупнейшей в Пермском крае розничной сети "Семья" у группы ЭКС, "Бизнесу" рассказал топ-менеджер одной из компаний-конкурентов Pyaterochka.

По его данным, сделка уже находится на стадии оформления документов. Эту информацию подтвердил источник в центральном офисе Pyaterochka, отметив, что, по его информации, сделка должна быть закрыта примерно через две недели. "Несмотря на то что сделка до конца еще не оформлена, все уже решено, и принципиальные договоренности имеются",- уверяет собеседник "Бизнеса".

Знает о сделке и замгендиректора "Патэрсона" Николай Габышев, по его словам, переговоры велись с осени прошлого года, и у компаний с тех пор появились совместные проекты: "Так, в торговом центре, который "Семья" сейчас строит в Уфе, якорным арендатором станет "Перекресток",- рассказывает Габышев.

Источник "Бизнеса" отмечает, что прежние акционеры сети останутся ее совладельцами. Акционерами группы ЭКС считаются бывший губернатор Пермской области, а ныне министр природных ресурсов РФ Юрий Трутнев (занимал должность гендиректора, а затем президента ЭКС) и нынешний губернатор Пермского края Олег Чиркунов (возглавил группу ЭКС после избрания Трутнева в 1996 году главой Перми).

Из-за высокой задолженности Pyaterochka Holding после завершения сделки сеть может быть оформлена не непосредственно на нее, а на одну из структур "Альфа-групп", добавляет собеседник "Бизнеса". CEO Pyaterochka Holding Лев Хасис отказался комментировать информацию "Бизнеса", сославшись на то, что Pyaterochka не комментирует сделки до момента их завершения. С представителями "Семьи" и группы ЭКС вчера связаться не удалось.

Источники "Бизнеса" затруднились назвать сумму сделки. По оценкам Габышева из "Патэрсона", стоимость бизнеса "Семьи" может составить около \$50 млн без учета стоимости недвижимости и долга.

Бывший управляющий московской "Пятерочкой", а ныне управляющий партнер сети "Гастрономчик" Дмитрий Потапенко оценивает "Семью" в \$70-80 млн. "Семья" - крупнейшая пермская розничная сеть, управляет 19 супермаркетами и двумя гипермаркетами в Перми и крае. Оборот в 2005 году составил \$131 млн. Из чисто региональных сетей по обороту за прошлый год "Семью" опережают только екатеринбургские "Купец" и "Кировский" и уфимская "Матрица". Участники рынка отмечают, что за счет приобретения "Семьи" Pyaterochka серьезно усилит свои позиции в Пермском крае. Напомним, "Пятерочка" уже присутствует в регионе - ее франчайзи ЗАО "Фудтрейд" владеет около 30 дискаунтерами в Перми и крае. Габышев из "Патэрсона" уверен, что если сделка с "Семьей" состоится, Pyaterochka в обозримом будущем выкупит бизнес своего франчайзи.

"Это крупнейшая розничная сеть в регионе, купив ее, "Пятерочка" сразу станет доминирующей силой на местном рынке",- говорит PR-директор холдинга "Синергия" (владеет заводом "Урал-алко" в Перми) Андрей Малафеев. С ним соглашается Николай Габышев из "Патэрсона". "В последнее время сеть развивалась не лучшим образом: акционеры "Семьи" давно отошли от бизнеса, а команда менеджеров там не самая сильная. Pyaterochka может вдохнуть в "Семью" новую жизнь",- рассуждает он. Дмитрий Потапенко отмечает, что слабая сторона "Семьи" - в стандартизации бизнес-процессов, которую команда Pyaterochka вполне сумеет наладить. "А главное - "Альфа" продемонстрирует инвесторам динамику развития",- говорит он. Один из консультантов, работавших с пермским ритейлом, добавляет, что, если бывшие акционеры ЭКС останутся совладельцами сети, она сможет сохранить одно из главных конкурентных преимуществ- хороший административный ресурс.

ПЕТР МИРОНЕНКО, ВАСИЛИЙ ДМИТРИЕВ

(к содержанию)

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



В Красноярске открылась Пятерочка
G2p.ru, 03.08.06

Как стало известно Guide to Property, в Красноярске состоялось открытие магазина холдинга «Пятерочка». Точка работает по схеме франчайзинга. Как сообщили G2P в пресс-службе компании, на данный момент под брендом «Пятерочка» работают порядка 900 торговых точек в 25 российских регионах, а также в Казахстане и на Украине.

Компания Pyaterochka Holding N.V. — один из лидеров на российском рынке ретейла. С весны 2006 года компания объединяет две торговые сети — «Пятерочка» и «Перекресток».

В 2005 году чистая выручка «Пятерочки» составила 1,4 млрд. долларов.

<http://www.g2p.ru/publications/index.php?opn=29637&part=1>

(к содержанию)