

АГРОС

**Агропромышленный комплекс России:
внешнеэкономические связи**

*Издается при поддержке Национального союза
экспортеров продовольствия*



AGROS

Agri-Food Russia
№2
2017

Главный редактор Д.С.Булатов

109388, Москва, ул. Гурьянова, 73-68.

Тел./факс: + 7 (495) 354-39-08

nfeu2000@mail.ru

Журнал зарегистрирован Комитетом Российской Федерации по печати

Рег. № 017582 от 13 мая 1998 г.

© «АГРОС». 2017

Национальный союз экспортеров продовольствия является добровольной некоммерческой организацией, созданной для объединения усилий, координации деятельности, представления и защиты общих интересов действующих и потенциальных экспортеров российского продовольствия, сырья и сельскохозяйственной продукции.

Союз представляет интересы российских экспортеров АПК в государственных органах законодательной и исполнительной власти - Государственной Думе, Минэкономразвития РФ, Минсельхозе РФ, Минпромторге РФ, взаимодействует по вопросам экспорта отечественной продукции с российскими торговыми представительствами за рубежом и Посольствами иностранных государств в РФ.

Участвует в подготовке государственных программ поддержки экспорта, ежегодных планов организационной, информационной и финансовой поддержки российских экспортеров АПК за рубежом.

Учредителями Союза в 1999 г. были три организации: крупнейший в России производитель соковой продукции группа компаний «Вимм-Билль-Данн», крупнейший производитель растительного масла ОАО «Эфирное» и представитель мясной индустрии - компания «Протеин-Продукт».

В настоящее время в числе участников Союза крупнейшие производители и экспортеры российского продовольствия,

поставщики уникальной продукции, а также организации, содействующие отечественным производителям в продвижении их продукции на внешний рынок: страховые и юридические компании, выставочные организации, консалтинговые фирмы, издательства, высшие учебные заведения.

Членство в Союзе дает его участникам ряд возможностей и преимуществ:

- помощь в поиске новых рынков и партнеров;
- деловые миссии в зарубежные страны;
- «пресс-промоушн» в России и за рубежом (публикации в журнале «АГРОС»);
- содействие в получении юридической поддержки;
- устранение барьеров на пути развития экспорта;
- содействие в привлечении иностранных инвесторов;
- направление коммерческих предложений;
- участие в конкурсах («За изобилие и процветание России», «Лучший российский экспортер»);
- размещение логотипа на сайте Союза;
- приглашения на обсуждения (Государственная Дума, Аналитический центр при Правительстве РФ, Минэкономразвития, Минсельхоз, Торгово-промышленная палата России, Ассоциация отраслевых союзов АПК, международные организации), возможность внесения своих предложений.

Более подробную информацию о деятельности Союза можно получить по тел.: +7 (495) 354-39-08, E-mail: nfeu2000@mail.ru, а также на сайте Союза www.prodexport.ru

National Union of Food Exporters is a voluntary non-profit organization created to bring together, coordinate and represent the common interests of exporters of Russian food and agricultural products.

The Union was founded in 1999 by three Russian food producers: the largest Russian producer of juices ("Wimm-Bill-Dann"), the largest producer of vegetable oil ("Efirnoye") and the meat producing company "Protein Product".

Currently, among the members of the Union are the largest producers and exporters of Russian foodstuffs, suppliers of unique products, insurance and legal companies, exhibition organizations, consulting firms, publishing houses, academies.

National Union of Food Exporters represents the interests of Russian exporters of agricultural and food products in legislative and executive authorities - the State Duma, Ministry of Economic Development, Ministry of Agriculture, Ministry of Industry and Trade of the Russian Federation.

Union representatives are members of the Committee on development of agro-industrial complex of Chamber of Commerce and Industry of Russia, Committee on foreign economic relations of CCI and Association of agro-industrial unions.

National Union of Food Exporters interacts with Russian trade missions abroad and foreign embassies in Russia.

National Union of Food Exporters takes part in the preparation of state programs and annual plans.

Membership in the Union gives its members a number of benefits:

- assistance in finding new markets and partners;
- business missions to foreign countries;
- press promotion in Russia and abroad (publications in the journal "AGROS");
- assistance in obtaining legal support;
- eliminating trade barriers;
- assistance in attracting foreign investors;
- sending commercial offers;
- participate in contests ("For the wealth and prosperity of Russia", "Best Russian Exporter");
- Logo placement on the website of the Union;
- invitations to discussions (the State Duma, the Analytical Centre of the Government of the Russian Federation, Ministry of Economic Development, Ministry of Agriculture, Ministry of Industry and Commerce of Russia, Association of Industrial Unions agribusiness, international organizations).

More information on National Union of Food Exporters is available by phone.: +7 (495) 354-39-08,

E-mail: nfeu2000@mail.ru

www.prodexport.ru

СОДЕРЖАНИЕ

Тема номера

Российско-Датское сотрудничество в сфере АПК: Дания наращивает инвестиции в экономику Российской Федерации	6
--	---

Новости

Продовольственная безопасность в регионе Европы и Центральной Азии: семинар ФАО и ЦНСХБ. Акцент смещается с проблемы недоедания на здоровый рацион питания	9
Конференция ФАО в Беларуси: будущее с устойчивым продовольственным обеспечением	12
В ТПП РФ обсудили актуальные проблемы реализации	14
Стратегии развития экспорта продукции отечественного сельского хозяйства	15
Российско-Филиппинский бизнес – форум	16
Заседание Российско-Молдавского делового совета	16

Анонсы

IV Международная конференция «Мельница-2017»	18
XI Международная конференция «Свиноводство-2017»	19
Эффективный АПК: проблемы и перспективы инвестиционного и кооперативного сотрудничества России и Молдовы	21

Экспортно-импортная политика зарубежных стран

Мировая и региональная политика	22
Ближнее зарубежье	24
Дальнее зарубежье	31

Российские компании на внешних рынках

Настоящий подарок Алтая	33
Холдинг «АЛТАМАР»	35

Наши зарубежные партнеры

ADEGA DO FAVAIOS	37
MIGUELS	38
NICOLA и CHAVE D'OURO	39

Новости выставочной сферы

SISAB PORTUGAL 2018	41
Инновационные технологии АПК и самые актуальные вопросы отрасли	42

Практические вопросы продвижения продукции

С.Илюха Оружие поставщика	45
---------------------------	----

CONTENTS

Special Topic

Russian-Danish agricultural cooperation: Denmark increases investments in the economy of the Russian Federation	6
---	---

News

Food security in the Europe and Central Asia region: Seminar of FAO and CNSBB. <i>The emphasis shifts from the problem of malnutrition to a healthy diet</i>	9
FAO Conference in Belarus: a future with sustainable food security	12
The Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation discussed the actual problems of the implementation of the Strategy for the Development of the Export of Domestic Agricultural Products	14
Russian-Philippine Business Forum	15
Meeting of the Russian-Moldovan Business Council	16

Announcements

XV International conference "Mill-2017"	18
X I International conference "Pigbreed-2017"	19
Effective Agriculture: problems and prospects of investment cooperation of Russia and Moldova	21

Export & import Policies of Foreign Countries

World and regional policy	22
Neighboring Countries	24
Far-Abroad Countries	31

Russian companies on foreign markets

The real gift of Altai	33
Holding "ALTAMAR"	35

Our Foreign Partners

ADEGA DO FAVAIOS	37
MIGUELS	38
NICOLA and CHAVE D'OURO	39

Exhibition News

SISAB PORTUGAL 2018	41
Innovative Technologies and the most actual issues of agriculture	42

Product promotion

S.Ilyuha Weapon of the Supplier	45
---------------------------------	----

ТЕМА НОМЕРА

РОССИЙСКО-ДАТСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО В СФЕРЕ АПК: ДАНИЯ НАРАЩИВАЕТ ИНВЕСТИЦИИ В ЭКОНОМИКУ РФ



Несмотря на взаимные санкции ЕС и России в ряде отраслей, в том числе в сельском хозяйстве, Россия и Дания продолжают активно сотрудничать в сфере АПК. Политика импортозамещения, проводимая РФ, во многом послужила катализатором развития датских сельскохозяйственных предприятий на территории России и укрепления их позиций на российском рынке. По информации Ассоциации датских фермеров, работающих за рубежом ("Danish Farmers Abroad"), в настоящее время в России успешно работают более 10 сельскохозяйственных предприятий, крупнейшими из которых являются компании: "Idavang", "Novsvin", "RASK Farm", "RBPI" (Russian Baltic Pork Invest), "Dan-Rus Agro", "Neofarm" и другие. На датских фермах в России имеется

более 1,5 тыс. голов молочных коров, а также более 31 тыс. свиноматок, дающих ежегодно около 900 тыс. голов свиней. По оценкам экспертов, в ближайшие несколько лет датские инвестиции в сельское хозяйство РФ могут превысить 250 млн. долларов США.

Российско-датское сотрудничество в сфере сельского хозяйства имеет потенциал для роста – датчан привлекает в России высокий уровень потребления и большая ёмкость рынка, Россию привлекают датские технологии в сфере сельского хозяйства и высокое качество животноводства.

При поддержке Торгового представительства Российской Федерации в Дании Королевство на постоянной основе посещают представители органов государственной власти и деловых кругов субъектов Российской Федерации в поисках потенциальных инвесторов и партнеров со стороны датчан. Бизнес-миссии позволяют региональным чиновникам и предпринимателям больше узнать о новых трендах, подходах, инструментах и технологиях, применяемых в датском сельском хозяйстве, найти потенциальных партнеров, а также рассказать им о предпочтениях, возможностях и привлекательности своего субъекта.

Датчан традиционно привлекают регионы, расположенные в северо-

западной и центральной частях РФ по причине территориальной близости и торговых возможностей, у многих датских компаний там уже налажены собственные производства.

Так, например, датская компания "RUS AGRO Team", имеющая крупный свиноводческий комплекс в Калининградской области (в 2016 году произведено на убой более 400 тыс. голов), ведет переговоры с Правительством области об аренде дополнительных 800 га земель, изымаемых у частных владельцев, которые не развивают на них сельское хозяйство. Датская компания планирует инвестировать более 200 млн долларов США в различные сельскохозяйственные проекты в России и в этой связи проводит анализ текущего бизнес-климата в субъектах РФ. Руководство Калининградской области, понимающее широкий спектр перспектив сотрудничества с датской стороной, в ближайшее время планирует деловой визит в Королевство по вопросам привлечения датских инвестиций в регион. Бизнес-миссия может состояться уже в текущем году и будет нацелена на привлечение новых инвестиций, в том числе в АПК региона.

Другая датская компания "Russian Baltic Pork Invest", работающая в России уже более 15 лет, объявила о планах по созданию свиноводческого комплекса полного цикла на 6 тысяч свиноматок в Нижегородской области. Сметная стоимость проекта – 3,7 млрд рублей (64 млн долларов США). Планируя такие крупные инвестиции, компанию не пугают экономические колебания и внешнеполитическая

конъюнктура – потребление мясной продукции в России последние годы растет, как и цены на свинину, кроме того появляются хорошие возможности для реэкспорта произведенной продукции. Для реализации данного проекта уже подобран участок земли в 5 тыс. га. Компания планирует запустить максимально эффективное и экологичное производство: вся ферма будет располагаться на одной закрытой площадке с целью минимизации негативного воздействия на окружающую среду. Здесь будет использован принцип замкнутого цикла: от выращивания свиней до производства кормов и удобрений, а также переработки мяса, что в свою очередь позволит снизить себестоимость конечной продукции. Строительство комплекса начнется в конце текущего года, а в 2018 году на предприятие поступят первые свиноматки. Всего в ближайшее время датская компания планирует вложить 240 млн. долларов США в АПК проекты на всей территории РФ.

Другой крупный датский холдинг «Идаванг», имеющий позитивный опыт работы в Ленинградской и Псковской областях, строит уже третий комплекс на 98 000 свиней в Лужском районе Ленинградской области. Raiffeisen Bank предоставляет холдингу кредитные линии для расширения производственных площадей и приобретения свиного молодняка, а Администрация Ленобласти подписала с датской компанией соглашение о господдержке, в соответствии с которым компания может

претендовать на получение субсидий на приобретение техники (до 30% от стоимости), содержание основных свиноматок (более 5 млн рублей за год на 5500 голов) и т.п. Помимо разведения и выращивания свиней, на одном из свиноводческих комплексов «Идаванг» выращивают рожь, рапс, ячмень, пшеницу, тритикале, бобы и горох для производства кормов для животных. Кормление и уборка навоза полностью автоматизированы. А система канализации и внесения удобрений делает предприятие самым экологически чистым в регионе. В прошлом году предприятие полностью отказалось от использования дизеля для отопления. Новая котельная топится соломой собственного производства – это выгодно и сокращает выбросы CO₂ в атмосферу. Датская компания с оптимизмом смотрит в будущее на российском рынке, т.к. цены на свинину растут, а потребности рынка остаются высокими.

Несмотря на традиционную активность датских компаний в северо-западном и центральном регионах России, усилия по привлечению датских инвестиций в сельское хозяйство ведутся и в других регионах РФ. Так, при поддержке Торгпредства России в Дании подписано Соглашение между АО «Корпорация развития Пензенской области» и датской компанией “LEAN Farming” по реализации инвестиционного проекта по строительству в Пензенской области современного животноводческого комплекса на 4,5 тыс. голов дойных коров и 4 тыс. голов молодняка с

собственной кормовой базой на 7500 га (4500 га для коров и 3000 га для молодняка). В инвестиционный проект предполагается вложение средств в размере 53 млн евро, которые будут способствовать внедрению прогрессивных технологий и созданию новых рабочих мест в Пензенской области.

В Ульяновской области развивается сотрудничество с датскими фермерами в области племенного животноводства с применением ведущих разработок по селекционно-генетической тематике. Кроме того, Ульяновскую область заинтересовала успешная модель управления проектами в сельском хозяйстве Дании – кооперативные паевые товарищества (например, “Arla Foods”, “Danish Crown”, “DLG”, “Danish Agro”). Российская и датская стороны договорились об обмене опытом в этой сфере в рамках заседания Рабочей группы по сельскому хозяйству Российско-датского Межправительственного совета экономического сотрудничества.

Положительным сигналом для притока датских инвестиций в АПК РФ является возобновление работы Рабочей группы по сельскому хозяйству Российско-Датского Межправительственного совета экономического сотрудничества, а также российско-датского Агробизнесклуба в начале 2017 года, в рамках которых обсуждались вопросы инвестиционного климата в РФ, реализации совместных проектов, привлечения новейших технологий, а также координации совместных усилий по активизации диалога между датским и российским бизнесом.

Торгпредство России в Дании на постоянной основе ведет активную работу по привлечению датских инвесторов в развитие сельского хозяйства в РФ, участвует в профильных мероприятиях (выставки, форумы, заседания Ассоциации датских фермеров, работающих за рубежом - "Danish Farmers Abroad"), рассказывает датскому бизнесу об инвестиционных проектах в разных регионах России путем организации бизнес-форумов, круглых столов, презентаций по инвестиционной привлекательности субъектов РФ, размещения интервью в датской прессе и т.д. Кроме того, эффективным инструментом по привлечению инвесторов являются организованные Торгпредством бизнес-миссии, проводимые на регулярной основе и позволяющие как датскому, так и российскому бизнесу найти реальных партнеров, узнать современные тенденции развития и новые

возможности для реализации бизнеса. Бизнес-миссии, зачастую приурочены к наиболее значимым мероприятиям, таким как международная агропромышленная выставка "Agromes", национальная сельскохозяйственная выставка "National Agricultural Show", и т.п., но мы устраиваем бизнес-миссии и по заявкам российских компаний или регионов в соответствии с их запросами.

Регулярное информирование датского бизнеса о возможностях, государственных мерах поддержки и гарантиях для долгосрочных инвестиций, созданных в регионе, открытость, готовность к диалогу и пониманию взаимных интересов – вот путь к успеху в привлечении датских партнеров к сотрудничеству.

Т.Л.Воложинская,

Торговый представитель Российской Федерации в Королевстве Дания

НОВОСТИ

Продовольственная безопасность в регионе Европы и Центральной Азии: семинар ФАО и ЦНСХБ

***Акцент смещается с
проблемы недоедания на
здоровый рацион питания***

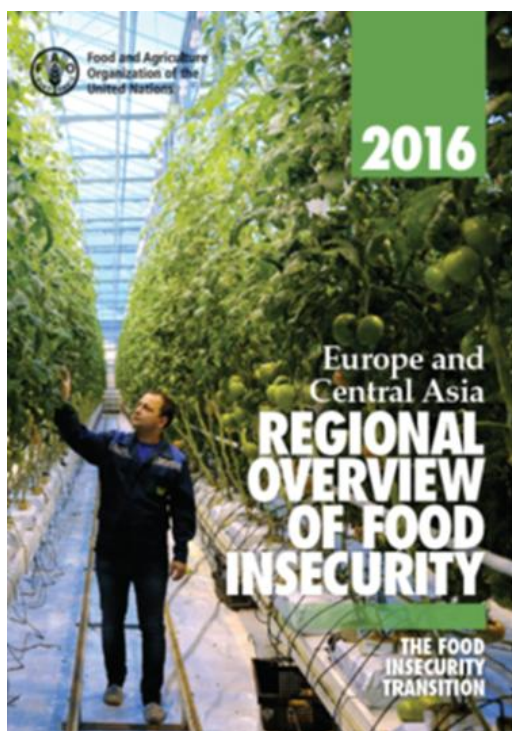
Продовольственная безопасность в регионе Европы и Центральной Азии в контексте глобальной повестки ООН по достижению целей устойчивого развития (ЦУР) была рассмотрена на

семинаре, организованном совместно ФАО ООН и Центральной научной сельскохозяйственной библиотекой (ЦНСХБ).

Отправной точкой в дискуссии был доклад ФАО «Европа и Центральная Азия: региональный обзор по продовольственной безопасности 2016».

Сегодня для повышения продовольственной безопасности в регионе «необходимо переместить акцент с борьбы с недоеданием на решение вопросов, связанных с

необходимостью придерживаться более здорового рациона питания, способствовать снижению дефицита питательных веществ и одновременно рисков, связанных с последствиями избыточного веса и ожирения», – отметил в своем выступлении по видеомосту экономический эксперт Регионального офиса ФАО в Будапеште Дмитрий Звягинцев.



В регионе ЕЦА отмечено сокращение масштабов нищеты (доклад преимущественно касался шести стран: Армении, Азербайджана, Грузии, Казахстана, Кыргызстана и Таджикистана) . Это достигнуто преимущественно благодаря экономическому росту после 2000 года, использованному в интересах малоимущих слоев населения. По мере увеличения доходов выросла доля продуктов животного происхождения, сахара и масла в их рационе. Это

свидетельствуют о значительном сдвиге в питании населения (Nutrition Transition), подчеркнул Звягинцев

Последние оценки Среднего Показателя Энергетической Достаточности Рациона в этом регионе составляли 130% в 2014 – 2016 годах. Это принципиально важно на фоне того, что в мире более 795 млн. человек (около 11% населения планеты) страдают от голода.

Сегодня в большинстве стран проблема избыточного веса и ожирения, последствия которой измеряются в годах трудового стажа с поправкой на инвалидность (DALY), стала намного острее, чем проблема недоедания – то есть проблема физической недоступности еды или невозможности ее приобрести из-за крайне низких доходов почти каждого десятого жителя.



Три основные проблемы недостаточного питания в регионе ЕЦА, установленные экспертами ФАО, связаны с недостаточным питанием, недостаточностью питательных микроэлементов и избыточным питанием. Недостаточное питание

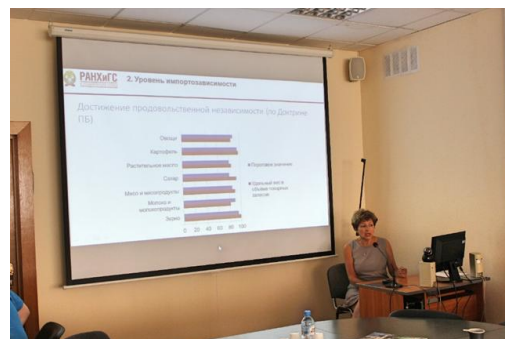
означает, что недоедание проявляется на развитии организма как «слишком короткий для своего возраста» (низкорослый) и «худой для своего роста» (истощенный).

При этом в регионе ЕЦА проводится целенаправленная политика борьбы с неполноценным питанием, включающая такие меры, как:

- обогащение продуктов питания для восполнения дефицита железа, витамина А, цинка, йода и других микроэлементов;
- изменение состава пищевых продуктов: уменьшение содержания соли, насыщенных жиров и сахара;
- фискальные меры, такие как введение налогов на безалкогольные напитки, продукты с высоким содержанием сахара или насыщенных жиров;
- проведение информационных кампаний по вопросам охраны здоровья и питания для повышения осведомленности общественности;
- указание в маркировке сведений о пищевой ценности для повышения осведомленности потребителей;
- продовольственная поддержка малоимущих женщин с малолетними детьми.

В ходе семинара директор Центра агропродовольственной политики ИПЭИ РАНХиГС Наталья Шагайда рассказала, что в России «для анализа и мониторинга ситуации с продовольственной безопасностью применяются данные Росстата, но

также проводятся опросы среди сельхозпроизводителей и населения для замера продовольственного самочувствия».



Один из тезисов выступления доктора экономических наук Натальи Шагайды вызвал полемический настрой у аудитории. Государственная политика импортозамещения в сфере сельского хозяйства не обязательно приносит выгоду всем категориям граждан, различающимся по уровню благосостояния. Для социальных слоев с низкими доходами вымывание с рынка более дешевой импортной продукции и появление на прилавках более дорогих отечественных товаров не является благом. Более того, при пересчете цен с «ослабевшего» за последние годы рубля на твердую валюту выходит, что импорт в стоимостном выражении даже вырос.

Вячеслав Чекалин, заведующий отделом аграрной политики Всероссийского НИИ экономики сельского хозяйства, поддержал идею Н. Шагайды «дополнить доктрину ПБ таким критерием, как физическая и экономическая доступность» продовольствия для российских граждан с учетом реально располагаемых доходов.

Конференция ФАО в Беларуси: будущее с устойчивым продовольственным обеспечением

Проходивший 19-20 июня в Минске региональный семинар был призван увязать насущные потребности и примеры из практики различных стран с техническими знаниями и глобальной оценкой ситуации Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН (ФАО).

Два международных соглашения – Повестка дня в области устойчивого развития на период до 2030 года и Парижское соглашение по климату – рассматривают все три составляющие устойчивости: экономическую, социальную и экологическую. Оба международных договора призывают к применению всеобъемлющего подхода, предполагающего активное участие всех заинтересованных сторон; при этом сами страны должны разрабатывать планы действий и руководить их реализацией.



«Взаимосвязь Целей устойчивого развития предполагает, что заинтересованные структуры, оказывающие помощь странам в достижении поставленных целей и

контроле за их исполнением, должны сотрудничать и делиться имеющимися знаниями», – сказал в своей приветственной речи координатор региональных стратегических программ ФАО в Европе и Центральной Азии Раймунд Йеле.



От имени принимающей организации – Национальной академии наук Беларуси – участников семинара приветствовал председатель Президиума Владимир Гусаков.



Около 100 участников семинара, прибывших из 19 стран Европы и Центральной Азии, представляли органы государственной власти, организации фермеров и производителей, партнеров ФАО по развитию и финансовые институты.

В семинаре приняли участие следующие страны: Албания, Армения, Азербайджан, Беларусь, Бельгия,

бывшая югославская республика Македония, Грузия, Венгрия, Ирландия, Кыргызстан, Молдова,, Румыния, Российская Федерация, Сербия, Таджикистан, Турция, Украина, Соединенное Королевство, Узбекистан.

Два международных соглашения – Повестка дня в области устойчивого развития на период до 2030 года и Парижское соглашение по климату – рассматривают все три составляющие устойчивости: экономическую, социальную и экологическую. Оба международных договора призывают к применению всеобъемлющего подхода, предполагающего активное участие всех заинтересованных сторон; при этом сами страны должны разрабатывать планы действий и руководить их реализацией.

Руководитель Московского офиса ФАО **Евгения Серова** отметила, что одной из целей устойчивого развития мира до 2030 года мировым сообществом признана задача покончить с голодом, обеспечить продовольственную безопасность и содействовать устойчивому развитию сельского хозяйства (так называемая цель устойчивого развития 2 – ЦУР2). Очевидно, что достижение данной цели возможно только на основе широкой коалиции и сотрудничества всех заинтересованных сторон.

«Офис ФАО в России был открыт в январе 2016 года, но за неполные полтора годы мы смогли войти в продуктивную кооперацию с самым широким кругом партнеров. Так, с Почвенным факультетом МГУ и Тимирязевской академией мы провели

круглый стол по плодородию почв, сейчас готовим проект по включению коллекции Музея Вильямса Академии во всемирный депозитарий почв. С ЦНСХБ раз в квартал проводим вебинары, на которых представляем основные публикации ФАО российским экспертам.

С рядом российских ассоциаций производителей провели ряд мероприятий по освещению проблемы потерь в России. Очень близко кооперируемся с единственным Продовольственным банком России – Фондом продовольствия «Русь». С Национальным союзом экспортеров продовольствия готовим семинар по оценке политики поддержки экспорта в странах СНГ. С Министерством сельского хозяйства и Российским экспортным центром провели обучающий семинар по поставкам продукции на тендерах ФАО и других агентств ООН для российского агробизнеса.

Это только незначительная часть нашей партнерской программы. Таким образом, мы сотрудничаем с государственными органами, наукой, частным сектором, общественными организациями, и это наш прямой вклад в достижение ЦУР2 и других ЦУР».

Президент Национального союза экспортеров продовольствия **Дмитрий Булатов** выступил с сообщением об основных направлениях и путях взаимодействия ФАО и агробизнеса.

Было отмечено, что сотрудничество с ФАО представляет наибольший интерес для российских экспортеров с плане использования «плюсов» членства в ВТО, перехода на

международные стандарты качества, развития и поддержки экспорта.

Сотрудничество осуществляется со следующими подразделениями ФАО:

- Штаб-квартира ФАО в Риме - Департамент рынков и торговли

- Региональное Представительство ФАО по Европе и Центральной Азии (Будапешт) рамках Региональной инициативы по развитию агроторговли и рыночной интеграции в Европе и Центральной Азии, работа которой направлена на создание недискриминационной торговой системы на базе норм и правил ВТО. Группа экспертов ФАО по агроторговле в Европе и Центральной Азии (туда входят и российские специалисты) является удачным примером взаимодействия ФАО и агробизнеса.

- Московский офис ФАО (*после открытия офиса в 2016 г. сотрудничество с ФАО резко активизировалось*).

Перспективными направлениями совместной работы с ФАО на ближайшее время являются: развитие производства и экспорта товаров с защищенными географическими указаниями, создание экспортных кооперативов, формирование экспортных стратегий и политики поддержки экспорта продукции АПК в постсоветских странах.

Работа по указанным направлениям непосредственно связана с реализацией ряда целей устойчивого развития ООН (ЦУР2, ЦУР8, ЦУР17).

В ТПП РФ обсудили актуальные проблемы реализации Стратегии развития экспорта продукции отечественного сельского хозяйства

11 апреля 2017 года в Библиотеке Торгово-промышленной палаты Российской Федерации состоялось совместное заседание Комитета ТПП РФ по развитию агропромышленного комплекса и Совета Ассоциации отраслевых союзов АПК АССАГРОС.

В мероприятии приняли участие представители федеральных органов исполнительной власти, общественных и коммерческих организаций-членов Торгово-промышленной палаты Российской Федерации и Комитета ТПП РФ по развитию агропромышленного комплекса, представители Союза «ТПП Самарской области», Евразийской экономической комиссии.

Открыл и вел мероприятие Виктор Семёнов, председатель Комитета ТПП РФ по развитию агропромышленного комплекса, председатель Совета Ассоциации отраслевых союзов АПК АССАГРОС.

Об участии союзов и ассоциаций в реализации Стратегии развития экспорта и предложениях Комитета по списку продовольственных товаров с высокой степенью переработки, а также о товарах с географическим указанием рассказал Дмитрий Булатов, руководитель подкомитета по содействию экспорту, президент Национального союза экспортеров

продовольствия.

Собравшиеся поддержали предложение о направлении в адрес Минсельхоза России, Российского экспортного центра письма с предложениями об отнесении агропродовольственной продукции к продукции с высокой степенью переработки.

Свои предложения с дополнениями внесли Астчик Марутян, начальник отдела виноградарства, виноделия и табачной продукции Департамента пищевой и перерабатывающей промышленности Минсельхоза России, Аркадий Гуревич, президент Российского Союза мукомольных и крупяных предприятий, Михаил Мальцев, исполнительный директор Масложирового союза России, Татьяна Савенкова, президент Союза производителей пищевых ингредиентов, Сергей Стрельников, председатель правления Национального союза мясопереработчиков.

О новых возможностях привлечения иностранных инвестиций в агросектор Российской Федерации рассказал Дмитрий Потапенко, управляющий партнер Консалтинговой группы «Агроинвестсервис».

В обсуждении приняли участие Андрей Волков, заместитель председателя Комитета ТПП РФ по развитию агропромышленного комплекса, доцент кафедры Госуправления и права МГИМО(У) МИД РФ, Сергей Стрельников, председатель правления Национального союза мясопереработчиков.

Российско-Филиппинский бизнес - форум

На прошедшем в Москве 25 мая Российско-Филиппинском бизнес - форуме приняли участие представители подкомитета по развитию рыбохозяйственного комплекса России Комитета ТПП РФ по развитию АПК.

В своем докладе на бизнес-форуме Президент ТПП России С.Н. Катырин отметил, что Торгово-промышленная палата Российской Федерации, являясь одним из ведущих объединений предпринимателей России, всегда открыта для своего филиппинского партнера в оказании содействия по формированию условий для расширения сотрудничества компаний России и Республики Филиппины.

В соответствии с основной целью Российско-Филиппинского бизнес – форума, направленной на расширение бизнес-контактов обеих стран, заместителем Председателя подкомитета по развитию рыбохозяйственного комплекса России Виктором Кирочкини была проведена деловая встреча с представителями филиппинской кампании «CENTURY PACIFIC FOOD, INC.».

Данная встреча прошла по инициативе и посредничестве Америго Татела - постоянного представителя Республики Филиппины в Москве по Российско-Филиппинскому бизнес-сотрудничеству.

Представителями Филиппинской кампании, работающими в сфере добычи и консервирования мяса тунца и

производства консервов из сельскохозяйственных животных, было предложено рассмотреть возможность организации постоянных поставок данной линейки продукции в Россию.

Необходимо отметить, что объемы потребления консервов из тунцов, в зависимости от экономической ситуации и доходов населения РФ, колебались в значительном диапазоне. В 2000-х годах они стабилизировались на 10-12 тыс. тонн в год, что составляло около 3% общего потребления рыбных консервов или около 0,3% всего рыбного рынка. Поскольку ресурсы тунца в российской экономической зоне отсутствуют, а отечественный промысел их в Мировом океане прекратился, то спрос на консервированного тунца удовлетворяется в основном за счет импорта.

Крупнейшим экспортером консервированного тунца в РФ являются производители из Таиланда, на них приходится свыше половины импортных поставок и объемов потребления, а также из Китая, Эквадора и Испании. В настоящее время ставка таможенной пошлины по импортным консервам из тунца составляет 15%, предполагается ее уменьшение до 12,5%.

Несмотря на растущую популярность у населения консервов из тунца его среднестатистическое потребление в РФ остается низким: 0,5-0,7 кг в год на человека, что в 30-40 раз меньше потребления Испании и Италии и в 3-5 раз меньше потребления близких по структуре питания и доходам населения Восточной Европы.

Заседание Российско-Молдавского делового совета

18 апреля в Торгово-промышленной палате России состоялось заседание Российско-Молдавского делового совета.

В мероприятии приняли участие вице-президент ТПП РФ Владимир Падалко, директор Департамента внешних связей и работы с деловыми советами ТПП РФ Александр Копков, председатель Российско-Молдавского делового совета Анатолий Койка, министр – руководитель представительства Правительства Саратовской области при Правительстве Российской Федерации Александр Максимов, президент Национального союза экспортеров продовольствия Дмитрий Булатов, руководители торгово-промышленных палат, актив делового совета.

Российско-Молдавский деловой совет возобновил свою работу в апреле 2016 года. Ведется активная деятельность по формированию членской базы и перечня перспективных проектов и направлений двустороннего сотрудничества для последующего согласования с молдавской стороной.

Владимир Падалко подчеркнул, что представители органов государственной власти, торгово-промышленные палаты, деловые круги, научные и экспертные организации двух стран заинтересованы в установлении непосредственных деловых контактов и прямых переговорах. Необходимо наладить полноценное стратегическое партнерство с Молдавией, наметить новые пути активизации торгово-

экономического сотрудничества. Владимир Падалко определил «узкие места» и проблемные вопросы двустороннего сотрудничества, призвал актив делового совета решить серьезную задачу – консолидировать усилия бизнеса на молдавском направлении, в первую очередь – определить линейку поставляемой продукции.

Александр Копков положительно оценил работу делового совета за 2016 год и выразил надежду, что в нынешнем 2017 году последуют четкие импульсы, нацеленные на долгосрочные партнерские взаимоотношения предпринимательских сообществ наших стран. Он подробно остановился на экономических показателях и отметил очевидное замедление спада российского экспорта в Молдавию и наметившийся рост молдавского импорта в Россию по итогам 2016 года.

Дмитрий Булатов изложил свое видение перспектив российско-молдавских связей в сфере АПК, проинформировал участников делового совета о возможностях Национального союза экспортеров продовольствия в плане содействия развитию взаимной торговли, в частности, об издаваемом Союзом журнале «АГРОС», в котором уже были опубликованы материалы о деятельности Российско-Молдавского делового совета и проводимых им мероприятий.

Анатолий Койка выступил с подробным отчетом о деятельности РМДС за прошедший год и проинформировал о планах делового совета на 2017 год. В целях повышения

эффективности работы Совета, активизации бизнес-диалога России и Молдавии РМДС был утвержден план ключевых мероприятий. В настоящее время Совет разрабатывает концепцию информационно-аналитического портала, содержащего комплекс функций-услуг делового и консалтингового характера (биржа, форум, торговое законодательство и пр.) для производителей и покупателей товаров и услуг.

Анатолий Койка выделил основные направления работы РМДС на 2017 год: торговля, межрегиональное сотрудничество и аналитическая деятельность.

В рамках заседания состоялось обсуждение имеющихся проблем и препятствий для российского бизнеса при работе на молдавском рынке, плана работы РМДС на 2017 год.

Было решено провести в рамках очередного заседания Межправительственной комиссии по экономическому сотрудничеству между Российской Федерацией и Республикой Молдова Российско-Молдавский бизнес-форум, сформировать бизнес-делегацию для участия в Международном форуме «Инвестиции и возможности сотрудничества», который пройдет в Молдове в июне 2017 года. Договорились провести очередное выездное заседание делового совета по теме: «Эффективный АПК: проблемы и перспективы инвестиционного и кооперативного сотрудничества России и Молдовы» в сентябре 2017 года в Ростове-на-Дону.

АНОНСЫ

XV МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ «МЕЛЬНИЦА - 2017»

26-28 сентября 2017 г.

Организаторы конференции:

- Российский Союз мукомольных
и крупяных предприятий

- Международная
промышленная академия

При поддержке:

- Министерство сельского
хозяйства Российской Федерации

- Ассоциации отраслевых
союзов АПК (АССАГРОС)

Медиа-партнёры:

- Журнал «Хлебопродукты»

- Журнал «Пищевая
промышленность»

- Журнал «Комбикорма»

В программе конференции
будут рассмотрены следующие
вопросы:

- Мукомольно-крупяная отрасль
России - состояние и перспективы.
Проблемы и пути их решения

- Качество зерна -
основополагающий фактор обеспечения
безопасности качества муки и крупы

- Текущее состояние внутреннего
и внешнего рынков зерна, муки и крупы.
Динамика и перспективы развития

- Инновационные разработки
учёных отрасли для внедрения на
мукомольных и крупяных предприятиях

- Новые межгосударственные и
национальные нормативно-технические
документы на зерно и хлебопродукты

- Расширение ассортимента
вырабатываемой продукции, глубокая
переработка зерна, мучные смеси для
блинов и оладий, хлебобулочных и
кондитерских изделий. Диверсификация
производства - направления повышения
финансовой устойчивости мукомольно-
крупяных предприятий

- Современные средства
технохимического контроля
производства

- Совершенствование
нормативного регулирования и
реализация требований промышленной
безопасности на взрывоопасных
объектах - мукомольных и крупяных
предприятиях

В рамках конференции
предусмотрены:

- *Выставка со стендами
отечественных предприятий и
зарубежных фирм*

- *Смотр качества мучных
смесей по номинациям:*

- Мучные смеси для
блинов, оладий

- Мучные смеси для
хлебобулочных изделий

- Мучные смеси для
кондитерских изделий

- *Выставка-продажа
отраслевой литературы*

Конференция состоится в
Международной промышленной
академии по адресу: 115093, г. Москва,
1-й Щипковский пер., д. 20 (метро, ст.
«Павелецкая» или «Серпуховская»)

Справки и заявки

Международная

промышленная академия:

Фейденгольд Владимир
Борисович:

Тел.: (499)235-81-86

e-mail: feydengold@grainfood.ru

Злобина Людмила Николаевна:

Тел./факс: (495)959-71-05

e-mail: zlobina@grainfood.ru

Деканат:Тел: (499)235-95-79

e-mail: dekanat@grainfood.ru

**Российский Союз
мукомольных и крупяных
предприятий**

Свириденко Игорь Николаевич

Тел./факс: (499) 787-72-42

Тел/факс: (495) 959-66-94

Егорова Евгения Николаевна

Тел/факс: (499) 235-10-95

e-mail: sojuzmuka@dol.ru

Х МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

«СВИНОВОДСТВО-2017»

28 - 30 ноября 2017 г.

Организаторы конференции:

- Национальный Союз
свиноводов России

- Международная
промышленная академия

При поддержке:

- Министерство сельского
хозяйства Российской Федерации

- Ассоциации отраслевых
союзов АПК (АССАГРОС)

Медиа-партнёры:

Информационное агентство «
SoyaNews» и журналы:

- «Свиноводство»
- «Perfect Agriculture»
- «Перспективное
свиноводство»
- «ПродИндустрия»

- «Животноводство
России»
- «Мясная СФЕРА»
- «Комбикорма»
- «Мясные технологии»
- «Ценовик»
- «Мясная индустрия»

В программе конференции:

- Развитие отечественного
свиноводства на этапе выхода на
внешние рынки
- Биологическая и ветеринарная
безопасность в свиноводстве - основа
динамичного развития отрасли
- Эффективные подходы к
системе кредитования нового
строительства, реконструкции и
технического перевооружения
свиноводческих предприятий

- Современные аспекты развития отечественного и мирового рынков продукции промышленных свиноводческих предприятий

- Основные требования к качеству мяса на современном этапе развития свиноводства

- Развитие инновационных, интенсивных и ресурсосберегающих технологий и оборудования, обеспечивающих конкурентоспособное производство мяса свинины

- Современные технологии кормления свиней для раскрытия генетического потенциала

- Кадровое и информационное и обеспечение в свиноводстве

- **В рамках конференции предусмотрено:**

- Выставка, на которой будут представлены стенды ведущих отечественных и зарубежных компаний

- Деловые встречи и переговоры

- Выставка-продажа отраслевой научно-производственной и нормативно-технической литературы

К участию в работе конференции приглашаются руководители и специалисты:

- органов управления АПК субъектов Российской Федерации

- Национального Союза свиноводов, Национальной мясной ассоциации и других отраслевых союзов АПК

- агрохолдингов, свиноводческих, мясоперерабатывающих и комбикормовых предприятий

- отечественных и зарубежных компаний, фирм и предприятий - производителей оборудования, комплектных линий для свиноводческих и мясоперерабатывающих предприятий и кормопроизводства

- Ученые научно-исследовательских институтов и высших учебных заведений (университетов) России, стран СНГ и дальнего зарубежья

- Представители средств массовой информации

Справки и заявки:

Заведующий кафедрой зерна и продуктов его переработки

Фейденгольд Владимир Борисович, тел./факс (499) 235-81-86,
e-mail: feydengold@grainfood.ru

Профессор Щербакова Ольга Евгеньевна, тел./факс (495)959-71-06,

e-mail:
scherbakovaoe@grainfood.ru

Профессор Галкина Лариса Сергеевна, тел. (495) 959-66-76,

Доцент Агеева Ксения Михайловна, тел./факс (499)235-48-27,
e-mail: a89057777955@yandex.ru

Зав. Лабораторией Чукумбаева Маргарита Леонидовна, тел/факс (499) 235-46-91,

e-mail: rita@grainfood.ru

Деканат - тел./факс (499) 235-95-79, e-mail: dekanat@grainfood.ru

ЭФФЕКТИВНЫЙ АПК: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИНВЕСТИЦИОННОГО И КООПЕРАТИВНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА РОССИИ И МОЛДОВЫ

***Расширенное (выездное) заседание
Российско-Молдавского делового совета
(21-22 сентября 2017 г, Ростов-на-Дону)***

**Заседание проводится при
информационно-организационной
поддержке следующих министерств и
организаций:**

- Торгово-промышленной палаты Российской Федерации;
- Торгово-промышленной палаты Ростовской области;
- Минсельхоза России (по согласованию);
- Минсельхоза Ростовской области (по согласованию);
- Национального союза экспортеров продовольствия;
- Минсельхоза Молдовы (по согласованию);
- Торгово-промышленной палаты Республики Молдова;

Задачи Заседания:

- обобщение позитивного российского опыта в сфере развития АПК;
- анализ современной практики развитых зарубежных стран в области АПК, а также изучение и распространение положительного опыта реализации проектов в агропромышленном комплексе;
- проведение экспертных обсуждений актуальных задач развития АПК Ростовской области и других российских регионов;
- выработка предложений по созданию совместного портала в

телекоммуникационной сети «Интернет» в качестве информационно-аналитической площадки для позиционирования коммерческих возможностей молдавских и российских партнеров, дальнейшее развитие информационного сервиса в агробизнесе;

- разработка конкретных механизмов по организации практического взаимодействия региональных органов государственного управления и деловых структур Ростовской области и других российских регионов с Молдовой, а также иными странами;

- выработка мер, направленных на проведение мониторинга (в том числе, инструментального) реализации инвестиционных проектов, а также создание условий для активизации частных инвесторов по вложению инвестиций в агропромышленный комплекс.

Предполагаемые участники:

Минсельхоз России; ТПП России, Минсельхоз Ростовской области; ▪ ТПП Ростовской области; Минсельхоз Молдовы, ТПП РМ, представители региональных органов власти; представители банковского сектора; представители бизнеса, общественных организаций и научных учреждений.

ЭКСПОРТНО-ИМПОРТНАЯ ПОЛИТИКА ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

Мировая и региональная политика

В ЕАЭС планируется создать механизм прослеживаемости товаров

Совет Евразийской экономической комиссии (ЕЭК) рассмотрел соглашение о механизме прослеживаемости товаров в Евразийском экономическом союзе (ЕАЭС).

«Особое внимание было уделено разработке механизмов учета и контроля. Члены Совета ЕЭК отметили, что введение их в действие не должно приводить к появлению новых барьеров и препятствий на внутреннем рынке союза.

Кроме того, была отмечена необходимость введения в действие интегрированной информационной системы внешней и взаимной торговли ЕАЭС, с помощью которой государства-члены будут обмениваться необходимой информацией.

По вопросу о внедрении маркировки товаров средствами идентификации члены Совета пришли к общей позиции, что развитие системы маркировки должно осуществляться в рамках единого правового поля.

По мнению вице-премьера правительства Кыргызстана, председателя Совета ЕЭК Олега Панкратова, критически важно обеспечить совмещение всех используемых технологий, так

называемую взаимочитаемость. Это позволит избежать появления дополнительных барьеров для свободного перемещения товаров.

Прогноз мирового производства и экспорта пшеницы в 2017/18 МГ понижен - USDA

Согласно июльскому прогнозу аналитиков USDA, объем мирового производства пшеницы в 2017/18 МГ составит 737,8 млн. тонн, что на 1,7 млн. тонн ниже июньской оценки экспертов и на 16,5 млн. тонн – результата 2016/17 МГ.

Как уточняется, неблагоприятные погодные условия ухудшили перспективы производства зерновой в Австралии – до 23,5 (23; 35,1) млн. тонн, Китае – до 130 (131; 128,9) млн. тонн, ЕС – до 150 (150,7; 145,5) млн. тонн и в Украине – до 24 (25; 26,8) млн. тонн. В то же время, оценка была повышена для России, Турции и США.

Прогноз мирового экспорта пшеницы в новом сезоне, включая продукты переработки, был понижен до 180,8 (181,3; 181,4) млн. тонн. При этом по ключевым странам-поставщикам показатель уменьшен для ЕС – до 30 (30,5; 27) млн. тонн, Украины – до 14 (14,5; 18) млн. тонн и США – 26 (27; 29,3) млн. тонн.

Оценка конечных запасов пшеницы в мире по итогам 2017/18 МГ озвучена на уровне 260,6 (261,2; 258,05) млн. тонн. Данный показатель был незначительно снижен для ЕС, Австралии и Китая.

Объем мирового потребления пшеницы в новом сезоне оценивается в 735,3 (734,8; 739,1) млн. тонн.

В 2017/18 МГ мировой урожай кукурузы сократится

Согласно прогнозам аналитиков USDA, валовой сбор кукурузы в мире в 2017/18 МГ сократится до 1,031 млрд. тонн против 1,033 млрд. тонн, озвученных в майском отчете.

Как уточняется, снижение производства зерновой ожидается в Канаде – 14,4 (15,2) млн. тонн, ЕС – 62 (63,5) млн. тонн. В свою очередь, повышательная корректировка коснулась Украины – 28,5 (28) млн. тонн.

Мировые конечные запасы кукурузы в 2017/18 МГ уменьшатся до 194,3 (195,2) млн. тонн.

Мировое производство семян подсолнечника в 2017/18 МГ сократится на 1,4 млн. тонн

Согласно предварительным оценкам аналитиков Oil World, мировое производство семян подсолнечника в 2017/18 МГ сократится до 46,82 млн. тонн против 48,22 млн. тонн в текущем сезоне за счет уменьшения посевных площадей и средней урожайности масличной.

В частности, мировая площадь сева подсолнечника в следующем

сезоне сократится на 0,2 млн. га в год - до 26,5 млн. га, а урожайность - до 17,7 ц/га, что хотя и уступит рекордным 18,1 ц/га в текущем сезоне, будет выше среднегодового уровня.

Как уточняется, общий объем производства масличной в ключевых странах – России и Украине - сократится на 1,7 млн. тонн в год, при этом валовой сбор маслосемян в России составит 10,3 (11,01) млн. тонн, в Украине - 13,4 (14,4) млн. тонн.

В то же время, прирост урожая ожидается в ЕС-28 – до 8,4 (8,31) млн. тонн (за счет расширения посевных площадей, а также роста урожайности в Болгарии, Румынии), Китае – 2,8 (2,75) млн. тонн и Турции – 1,62 (1,47) млн. тонн.

Несмотря на снижение валового сбора, объем переработки семян подсолнечника в 2017/18 МГ будет достаточно высоким – 50,41 (51,49) млн. тонн за счет значительных переходящих запасов масличной, которые на начало сезона составят 3,59 (3,27) млн. тонн.

Мировое производство соевых бобов в 2017/18 МГ уменьшится на 6,7 млн. тонн

Согласно обновленному отчету аналитиков USDA, мировое производство соевых бобов в 2017/18 МГ составит 344,7 млн. тонн, что на 6,7 млн. тонн меньше показателя сезона-2016/17.

Оценки урожая для ключевых мировых поставщиков продукции не пересматривались. Мировой экспорт масличной, как ожидается, составит 149,06 млн. тонн, что на 4,4 млн. тонн

выше результата 2016/17 МГ. При этом показатель отгрузок был несколько снижен для Аргентины – до 8,5 (9; 8,5) млн. тонн.

Прогноз мировых конечных запасов сои повышен на 3,4 млн. тонн – до 92,2 млн. тонн, что лишь незначительно уступит рекордному результату сезона-2016/17 (93,2 млн. тонн) и станет вторым максимальным результатом за всю историю.

Мировое производство масличных шротов в 2017/18 МГ достигнет нового рекорда

Согласно оценкам аналитиков Oil World, в 2017/18 МГ мировое производство масличных шротов возрастет до рекордных 349,9 млн. тонн, что на 10,8 млн. тонн превзойдет показатель текущего сезона, тогда как в среднем за последние 10 лет годовой показатель роста составлял порядка 8,7 млн. тонн.

Как уточняется, общий показатель увеличится, прежде всего,

за счет рекордного объема производства соевого шрота, которое вырастет на 9,1 млн. тонн в год - до 231 млн. тонн, что составит около 66% от общего объема мирового производства 12 видов шротов. Производство подсолнечного шрота также будет на высоком уровне, сократившись лишь на 1% в сравнении с ожидаемым результатом текущего сезона - до 19,2 млн. тонн, что станет вторым по величине показателем за все время наблюдений.

Общее предложение 12 видов ключевых шротов в следующем сезоне может вырасти на 12,2 млн. тонн в год - до 361,5 млн. тонн, главным образом, за счет высоких переходящих запасов соевого шрота.

Мировое потребление, по прогнозам экспертов, увеличится до рекордных 349,6 млн. тонн, при этом, поскольку уровень производства превысит данный показатель, это приведет к накоплению достаточно высоких конечных запасов шротов и будет оказывать давление на цены.

Ближнее зарубежье

ЕЭК будет проводить ценовой мониторинг и анализ конкурентоспособности сельхозпродукции стран союза

Евразийская экономическая комиссия (ЕЭК) будет осуществлять ценовой мониторинг и анализ конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции и продукции пищевой промышленности,

производимой в государствах-членах Евразийского экономического союза (ЕАЭС).

Ценовой мониторинг будет проводиться в отношении продукции, которая входит в номенклатуру сельскохозяйственной продукции и продукции пищевой промышленности, ранее утвержденной Советом ЕЭК. Это зерновые, зернобобовые и

овощебахчевые культуры, мясо, молоко и молочная продукция, яйца.

Отмечается, что коллегия ЕЭК одобрила методику проведения комиссией ценового мониторинга и анализа конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции и продукции пищевой промышленности. В ее основе – расчет комплексного показателя конкурентоспособности продукции на основе средних цен производителей, экспортных и импортных цен, объемов производства продукции.

Кроме того, на основе стоимостных объемов экспорта и импорта определяются показатели конкурентоспособности продукции на внешних рынках.

ЕЭК утвердила новые правила заполнения декларации на произведенные в СЭЗ Беларуси и Армении товары

Коллегия Евразийской экономической комиссии утвердила изменения в порядок заполнения декларации на товары, произведенные в свободных экономических зонах (СЭЗ) и выпускаемые в свободное обращение в Беларуси и Армении.

Изменения связаны с новыми правилами определения статуса таких товаров, действующих на территории Евразийского экономического союза с 1 января 2017 г.

Согласно сообщению, продукция, произведенная с использованием иностранных товаров в СЭЗ, подлежит помещению под

таможенную процедуру выпуска для внутреннего потребления в случае ее вывоза на остальную часть таможенной территории ЕАЭС.

В частности, данная процедура предусматривает уплату ввозных таможенных пошлин и налогов, которые исчисляются в отношении иностранных товаров, вошедших в состав изготовленного (полученного) продукта, если возможна идентификация иностранных компонентов. Если же выделить импортную составляющую в произведенном продукте невозможно, таможенные платежи исчисляются в отношении всего изготовленного товара.

Отмечается, что в дальнейшем ЕЭК предполагает проработать возможность унификации данного порядка во всех государствах-членах союза.

Украина и Беларусь планируют наращивать торговлю продукцией АПК

Украина и Беларусь намерены наращивать торговлю сельскохозяйственной продукцией, расширяя ее ассортимент. Об этом заявила заместитель министра аграрной политики и продовольствия Украины по вопросам европейской интеграции Ольга Трофимцева.

«Украина является глобальным игроком на рынке зерновых и масличных культур. Если посмотреть на структуру двусторонней торговли, в ней доминируют четыре-пять товарных позиций. Это свидетельствует о том, что у нас большой потенциал расширения

спектра товаров, которыми мы торгуем. Углубление сотрудничества – это не только увеличение объемов торговли, но и диверсификация по товарным позициям», - сказала О.Трофимцева.

Также она отметила заинтересованность украинской стороны в белорусских технологиях производства молока. По ее словам, в Украине с 2018 г. не будет молока 2 сорта, однако ощущается нехватка молока сорта экстра и в целом качественного сырья для производства сыров, масла.

Украина будет активнее продвигать бутилированное подсолнечное масло на китайский рынок

В настоящее время основным поставщиком подсолнечного масла в Китай является Украина, при этом спрос на рафинированное бутилированное подсолнечное масло украинского происхождения пока остается достаточно низким. Об этом рассказал директор по развитию бизнеса компании Jiangsu Fuyang International Trade Co., Ltd Сергей Федотов.

«Рынок рафинированного бутилированного подсолнечного масла Китая, безусловно, растет. Но в настоящее время доминирующее положение на нем занимают крупные китайские переработчики нерафинированного подсолнечного масла, которое они импортируют из Украины. Соответственно, и конкуренция в данном сегменте очень высокая. Преимущества китайских брендов заключаются в активных

маркетинговых мероприятиях (большие расходы на рекламу)», - отметил эксперт.

По мнению С. Федотова, «украинские производители фасованного масла в настоящее время «пасут задних», фактически добровольно уступая сектор импортного фасованного дезодорированного подсолнечного масла конкурентам из других стран».

«В связи с этим, нам, китайским дистрибьюторам, без рекламной поддержки со стороны украинских производителей изменить ситуацию в лучшую сторону будет очень затруднительно», - добавил эксперт.

Беларусь снизила экспортную пошлину на калийные удобрения

Ставка вывозной таможенной пошлины на калийные удобрения снижена в Беларуси с 55 до 20 евро/т. Соответствующий Указ президента РБ №202 «О ставке вывозной таможенной пошлины на калийные удобрения» от 6.06.17 опубликован 8 июня на Национальном правовом портале республики.

Согласно документу, с 1 апреля по 31 декабря 2017 г. ставка вывозной таможенной пошлины на калийные удобрения, вывозимые с территории Беларуси за пределы таможенной территории Евразийского экономического союза (за исключением калийных удобрений, вывозимых в Азербайджанскую Республику, Грузию, Республику Сербия и Туркменистан), установлена в размере 20 евро/т.

Беларусь и Китай намерены создать торговую компанию для продвижения белорусской продукции на рынок КНР

Беларусь и Китай планируют создать совместную торговую компанию для продвижения белорусской продукции на китайский рынок. Об этом шла речь в ходе встречи руководителя направления по Беларуси компании DRex Food Group Зои Кавалевой с министром сельского хозяйства и продовольствия РБ Леонидом Зайцем, сообщило 12 июня агентство БЕЛТА.

«Данная компания будет заниматься продажей молочных продуктов, а впоследствии, возможно, станет инвестировать средства в белорусские молочные предприятия», – сказала З.Кавалева.

В частности, компания DRex Food Group заинтересована в инвестировании в ОАО «Здравушка-милк».

«Мы бы хотели вложить средства в предприятие «Здравушка-милк», а потом, возможно, приобрести долю в данной компании», – отметила З.Кавалева.

Беларусь намерена расширить сеть экспортеров продовольствия в Украину

Беларусь планирует расширить сеть предприятий-экспортеров продовольствия в Украину. Об этом 20 июня заявил первый заместитель министра сельского хозяйства и продовольствия РБ Леонид Маринич.

«На сегодняшний день работают 10 предприятий, которые имеют право экспортировать продукцию в Украину. Ставится задача создать еще большее количество подобных предприятий. Также необходимо детально обсудить вопрос с украинской стороной и принять конкретные меры», – сказал Л.Маринич.

Так как Беларусь является участницей Таможенного союза на евразийском пространстве, реализация данной инициативы потребует согласования всех входящих в объединение государств.

В частности, Л.Маринич заверил, что Беларусь готова выступить с соответствующим ходатайством перед ветеринарными службами стран Таможенного союза.

По словам замминистра, товарооборот продовольственной группы между двумя странами за 2016 г. составил \$520 млн. Поставки в соседнюю страну осуществили предприятия Белкоопсоюза, Белгоспищепрома, Минсельхозпрода. В I квартале с.г. объем экспорта продовольствия в Украину по линии Минсельхозпрода составил \$10,6 млн. при темпах роста 138% к уровню аналогичного периода 2016 г.

Казахстан намерен увеличить экспорт продукции АПК на \$600 млн.

Казахстан планирует увеличить поставки агропромышленной продукции на внешние рынки на \$600 млн. Об этом заявил первый вице-министр сельского хозяйства РК Кайрат Айтуганов,

«В феврале т.г. президентом РК утверждена новая пятилетняя государственная программа развития АПК РК, направленная на производство конкурентоспособной, востребованной на рынке продукции. Ее реализация позволит повысить выпуск валовой продукции сельского хозяйства на 30%, а экспорт продукции агропромышленного комплекса – на \$600 млн.», – сказал К.Айтуганов.

Также он подчеркнул, что уникальный сельскохозяйственный потенциал должен позволить Казахстану стать ключевым поставщиком высококачественной экологически чистой сельскохозяйственной продукции на рынке региона Шелкового пути.

«Страны Ближнего Востока и Центральной Азии уже являются нашими традиционными экспортными рынками. Огромными перспективами обладает расширение экспорта казахстанской сельскохозяйственной продукции в КНР, Россию и Европу. Поэтому наше сотрудничество в данном формате имеет важное значение для успешной реализации нашей программы», – сказал он.

В Казахстане упростят механизм возврата НДС

Механизм возмещения налога на добавленную стоимость в Казахстане будет совершенствоваться и упрощаться. Об этом 19 июня заявил премьер-министр РК Бакытжан Сагинтаев.

«Депутаты неоднократно поднимали вопрос о необходимости

пересмотра механизма возмещения налога на добавленную стоимость. Еще в 2012 г. при рассмотрении отчета за 2011 г. мы обращали внимание правительства на то, что увеличение суммы НДС за предыдущие годы может стать значительным бременем для бюджета, и если раньше бюджет выплачивал по 400–500 млрд. тенге, то в 2016 г. на рассмотрении органов государственных доходов находилось около 2 тыс. требований по возврату НДС на сумму почти 1,2 трлн. тенге. Если такая тенденция продолжится, то через год бюджет будет выплачивать 2–3 трлн. тенге», – сказал он.

Также Б.Сагинтаев подчеркнул, что в связи с многочисленными нареканиями со стороны бизнеса методика возврата НДС пересматривается.

«Сейчас 70% автоматом возвращается крупному бизнесу, по остальным 30% идет проверка. Если какие-то нарушения и находятся, то уже ранее выплаченные 70% подвергаются штрафным санкциям. В пилотном режиме начали применять электронные счета-фактуры, кто работает по данной схеме, проверка осуществляется в рамках 30 дней. Также отработываем вопрос применения больших данных. В любом случае, сумма будет возвращаться честным товаропроизводителям», – ответил Б.Сагинтаев.

По словам премьер-министра, со следующего года озвученная схема будет применяться только в отношении крупных компаний, а с 2019 г. под

данный механизм попадут остальные участники рынка.

Казахстан наращивает объемы экспорта муки в Китай

Согласно данным Комитета таможенного контроля Минфина РК, по итогам июля-апреля 2016/17 МГ отгрузки казахстанской муки в Китай составили 10,1 тыс. тонн, что на 145% превышает показатель аналогичного периода сезоном ранее и в 12 раз – результат июля-апреля 2014/15 МГ. При этом указанный рост позволил Китаю занять по итогам первых 10 месяцев текущего сезона 5 место в рейтинге импортеров казахстанской муки.

Кроме того, в ТОП-5 импортеров казахстанской муки в июле-апреле 2016/17 МГ вошли Афганистан (1,24 млн. тонн), Узбекистан (537 тыс. тонн), Таджикистан (58,3 тыс. тонн) и Туркменистан (29,3 тыс. тонн).

При этом также следует отметить стабильный рост объемов отгрузок муки в Афганистан, который в основном обеспечивают увеличивающиеся закупки муки 4 и 5 класса. Так, по сравнению с июлем-апрелем 2015/16 МГ в текущем сезоне объем поставок в указанном направлении вырос на 36%, относительно аналогичного периода 2014/15 МГ – на 128%.

Казахстан закрыл въезд для инновационных вагонов РЖД

Казахстан запретил доступ в страну российским железнодорожным

вагонам, не соответствующим казахстанской инфраструктуре.

Отмечается, что данный запрет может быть ответной мерой на отказ в допуске на российские рельсы более 5 тыс. закупленных Казахстаном китайских вагонов.

Как уточняется, ОАО «Российские железные дороги» (РЖД) получило телеграмму от своих казахстанских коллег о неготовности инфраструктуры к курсированию инновационных вагонов с нагрузкой более 23,5 тонны на ось (тс).

Инновационными называются вагоны с повышенной нагрузкой на ось (25 и более тонн) и рядом других характеристик. В парке «Российских железных дорог» на сегодняшний момент используются 65 тыс. вагонов с нагрузкой на ось 25 тс, с 1 июня с.г. началась поднадзорная эксплуатация вагонов 27 тс.

Армения намерена создать структуру для координации экспорта продукции АПК

В Армении планируется создание структуры, которая будет координировать экспорт сельскохозяйственной продукции. Об этом 7 июня заявил заместитель министра сельского хозяйства Армении Роберт Макарян.

«Наша главная цель – обеспечение качества, продаж, логистических услуг, мы поможем малым и средним компаниям для того, чтоб их продукция соответствовала международным стандартам», - сказал Р.Макарян.

По его словам, соответствующая пилотная программа будет запущена в 2017 г.

Согласно данным Национальной статистической службы Армении, общий объем экспорта из страны за январь-апрель т.г. по сравнению с показателем за аналогичный период 2016 г. вырос на 16,1% - до \$608,3 млн.

Кыргызстан намерен экспортировать сахар в страны ЕАЭС

Кыргызстан планирует экспортировать сахар в страны Евразийского экономического союза. Об этом 15 июня шла речь в ходе встречи премьер-министра КР Сооронбая Жээнбекова с генеральным директором ОАО «Кошой» Александром Барбалатом.

Запуск в эксплуатацию завода «Кошой» является одним из главных проектов в сельском хозяйстве, так как с его запуском осенью 2017 г. решится вопрос переработки сахарной свеклы и обеспечения населения сахаром отечественного производства.

А.Барбалат напомнил, что завод приостановил свою деятельность в 2004 г. В ноябре 2016 г. ОАО оформило кредит в Российско-кыргызском фонде на \$10 млн. для реконструкции. С вводом в эксплуатацию будет создано до тысячи рабочих мест.

В свою очередь, С.Жээнбеков подчеркнул, что все намеченные мероприятия по реконструкции завода необходимо закончить к планируемому

сроку – октябрю т.г. Это необходимо для того, чтобы предстоящей осенью аграрии не испытывали проблем, как в 2016 г., связанных со сбытом выращенной продукции.

В Таджикистане прекращен выпуск тракторов собственной сборки

Совместное таджикско-иранское предприятие «ТоджИрон» прекратило выпуск тракторов. Об этом 19 июня заявил гендиректор «ТоджИрона» Самад Дагипур.

«Мы прекратили выпуск тракторов из-за сильной конкуренции на рынке. В Таджикистан из Минска ввозятся тракторы «Беларусь» по цене \$8 тыс. Мы же на сборку каждого трактора тратим как минимум \$10 тыс.», – сказал он.

Сотрудник Управления машиностроения Министерства промышленности и технологий Таджикистана Амрулло Кодиров подчеркнул, что, несмотря на то, что СП «ТоджИрон» в течение пяти лет было освобождено от уплаты налогов, продукция предприятия не смогла выдержать конкуренцию с тракторами белорусского производства. Сейчас несколько компаний ежегодно ввозят в Таджикистан до 250 тракторов марки «Беларусь».

Дальнее зарубежье

ЕЭК и Греция подписали совместную декларацию о сотрудничестве

Евразийская экономическая комиссия и Греция подписали совместную декларацию о сотрудничестве. Декларация предусматривает взаимодействие по широкой экономической повестке с учетом компетенции ЕЭК и обязательств Греции, вытекающих из права Европейского союза.

В частности, ЕЭК и правительство Греческой Республики намерены наладить обмен опытом и информацией в таких сферах, как ветеринарно-санитарные и карантинные фитосанитарные меры, государственные закупки, финансовые рынки, торговая политика и т.д.

«Совместная декларация важна как для государств ЕАЭС, так и для Греции. Поскольку вселяет надежду на активизацию торгово-экономического сотрудничества, задействуя потенциал всех государств ЕАЭС в торговле с Грецией, меняя нынешнюю ситуацию, когда товарооборот ЕАЭС и Греции – это, по сути, товарооборот России и Греции», – отметила Т.Валова.

В соответствии с совместной декларацией, ЕЭК и правительство Греции будут содействовать созданию Греко-Евразийского совета – постоянной площадки для диалога заинтересованных представителей деловых кругов, ЕЭК и органов власти государств-членов ЕАЭС и Греции.

По мнению министра ЕЭК, подписанный документ может стать прецедентом для других государств-членов Европейского союза и важен для налаживания в перспективе диалога с ЕС.

В 2017/18 МГ зависимость Индии от импорта растительных масел будет достаточно высокой

Существенное снижение цен на масличные культуры на внутреннем рынке Индии снижает маржу производителей, что, в свою очередь, может повлиять на баланс посевных площадей в следующем сезоне..

В настоящее время цены на соевые бобы и семена рапса на внутреннем рынке страны снизились до минимального многолетнего уровня и в среднем на 31-34% уступают показателям годом ранее, а также ниже минимально гарантированных правительством цен. В связи с этим местные фермеры сдерживают реализацию собранного урожая указанных культур, что приводит к возникновению дефицита сырья для переработки.

В результате, несмотря на достаточно хороший урожай сои рапса, собранный в 2016/17 МГ, импортная зависимость Индии от закупок растительных масел в следующем сезоне будет достаточно высокой. При этом в целях поддержки отечественных переработчиков правительство Индии

повысило импортную пошлину на сырые растительные масла до 20%, на переработанные – до 35%.

Индия активизирует импорт сахара на фоне низких мировых цен

Крупнейший мировой импортер сахара, Индия, в ближайшее время может существенно нарастить импорт продукции ввиду низких мировых цен и укрепления курса рупии.

На данный момент местным переработчикам значительно выгоднее импортировать сахар, чем покупать на внутреннем рынке. Так, даже с учетом 40-процентной импортной пошлины на продукт индийские производители кондитерских изделий могут закупать сахар по 32 рупии/т (\$496), что все равно на 8% дешевле, чем закупка на внутреннем рынке по 34,6 рупии/т. Тенденции роста закупок на мировом рынке способствует и ощутимое укрепление курса национальной валюты, которая в нынешнем году выросла в среднем на 5% относительно доллара США.

В апреле с.г. правительство Индии одобрило беспошлинный импорт 500 тыс. тонн сахара до конца июня, чтобы урегулировать внутренние цены на рынке после спада производства годом ранее. Порядка 60 тыс. тонн из указанного объема еще не были поставлены в страну, в связи с чем предполагается, что действие указанного тарифа будет продлено еще на 2 месяца.

Налог на экспорт соевых бобов в Парагвае потенциально снижает рентабельность производства данной культуры

Возможное введение экспортного налога на сою в Парагвае потенциально снижает рентабельность производства данной культуры, что ставит местных фермеров в затруднительное положение в преддверии старта сева 2017/18 МГ.

Несколькими неделями ранее представители левых сил в парламенте предложили установить экспортный налог на сою в связи с тем, что аграрный сектор страны не выплачивает должное количество налогов. Предложенный размер разнится от 5% до 15%.

В результате некоторые фермеры уменьшают количество площадей, запланированных к севу, в то время как другие отказываются от соевых бобов вовсе. По их прогнозам, 15% налог сделает производство сои невыгодным, в связи с чем они отказываются делать какие-либо вложения в данный сектор до того, как вопрос с налогом будет решен окончательно. Окончательное урегулирование, однако, важно осуществить до начала августа-сентября, когда фермеры приступят к севу.

*По материалам
информационного агентства
«АПК-Информ»*

РОССИЙСКИЕ КОМПАНИИ НА ВНЕШНИХ РЫНКАХ

НАСТОЯЩИЙ ПОДАРОК АЛТАЯ



Алтай – прекрасный край, наполненный силою величественных гор, сверканием чистейших рек, простором целительных озер и бескрайних полей, ароматом холмистых лугов и потрясающей глубины истории человеческой.

Алтай – это царство чистой природы и настоящих продуктов.

Алтай – это подарок.

Коллектив «Студия 3» на протяжении 15 лет разрабатывает комплексы подарочной продукции, которые максимально являются отражением Алтая и сохраняет натуральность продуктов.

«Душа Алтая» - это подарочные наборы, в которых объединяются основные направления народных промыслов жителей Алтая, максимально сохраняются природные качества продуктов и натуральность упаковки.

Содержимое наборов функционально и объединяет основные направления народных промыслов:

- бочонок выточен из цельного куска липы, обработан настоящим пчелиным воском;

- мед для коллекции "Душа Алтая" фасуется вручную без подогрева;

- травяные сборы эксклюзивно разработаны для коллекции подарков "Душа Алтая";

- глиняные изделия сделаны из красной глины и обработаны пищевой глазурью;

- и даже ложемент разработан на основе натуральных материалов - льняной мешковины и сизалевого волокна.

Подарок из коллекции «Душа Алтая» – это эксклюзив, который вы презентуете своим деловым партнерам и близким людям.



Упаковка каждого отдельного подарка уникальна и является отражением креативных производственных и дизайнерских решений «Студия 3». В линейку продукции «Душа Алтая» входят категории подарков от эконом до VIP вариантов.



Набор является отражением русских традиционных продуктов. На конкурсе было отмечено, что набор - Русский лесной чай «Шиповник и лист смородины» - это наиболее устойчивое сочетание на основе трав и ягод, которое сложилось за многие века на Руси.



Подарочная коллекция «Душа Алтая» является победителем краевого конкурса «Сувенир года 2015» в номинации «БРЕНД АЛТАЯ».

Также необходимо отметить, что набор «Душа Алтая» - «Золотая» был удостоен второго места во Всероссийском фестивале-конкурсе «Туристический сувенир».



В 2016 году был реализован проект новой коллекции подарков «Достояние Алтая». Коллекция представляет собой отображение всех красот Алтайского края.

Сегодня в планах компании "Студия 3" реализация новых интересных идей и замыслов.

ХОЛДИНГ «АЛТАМАР»

Оздоровительный центр «Легенды Алтая» холдинга «Алтамар» (Алтамар — от слов **Алтайский марал**) расположен в мараловодческом комплексе «Никольское» Алтайского района Алтайского края.



Площадь маральника почти 4500 га.

Здесь содержатся более 1100 животных.



На территории работают два круглогодичных гостиничных комплекса.

Основная оздоровительная процедура в центре «Легенды Алтая» - натуральные пантовые ванны с использованием концентрата пантового отвара из свежесрезанных или замороженных пантов марала.



Залогом высокого качества пантовой продукции является прежде всего использование сырья собственного производства. Это пищевые и биологически активные добавки к пище из пантов и концентрата крови маралов, панты в меду, пантовые фитобальзамы, пантовые ванны для использования в домашних условиях и т. д.

В настоящее время показано благотворное воздействие пантовых ванн на омоложение организма, снятие физической усталости и умственного переутомления, повышение иммунитета.

Рекомендовано применение процедур при заболеваниях опорно-двигательного аппарата, при нарушении сна, ожирении и нарушении обменных процессов.

В 2012 году Российским обществом врачей восстановительной медицины РАМН (г. Москва) разработана комплексная программа оздоровления и активного долголетия «Алтай-SPA», куда вошли результаты исследований центра «Легенды Алтай» холдинга «АЛТАМАР».



После принятия процедур для восстановления водного баланса организма весьма полезны прохладные и горячие напитки с безалкогольными пантовыми фитобальзамами серии «Легенды Алтай».



Для повышения резервов физического и психического здоровья даже у практически здоровых лиц после длительного психоэмоционального перенапряжения, хронического стресса или физических нагрузок рекомендовано применение алтайского мёда с пантами.

Повышению защитных сил организма, умственной и физической работоспособности, замедлению процессов старения способствуют продукты глубокой переработки сырья пантового мараловодства. Это

«Пантогематоген «Дар Алтай» жидкий», пантогематоген сухой в капсулах «Алтамар-1» и «Пантомар-С» в капсулах «Легенды Алтай».



Предприятия холдинга «Алтамар» выпускают пантовую продукцию на основе высококачественного сырья собственного производства. Номенклатура насчитывает более 30 наименований.



Из них можно особенно выделить продукты отмеченные золотыми медалями Международного конкурса качества «Лучшие товары и услуги — ГЕММА» (г. Новосибирск), проводимого между предприятиями Казахстана, Китая, Поволжья, Урала, Сибири и Дальнего Востока.

НАШИ ЗАРУБЕЖНЫЕ ПАРТНЕРЫ

Представляем Вашему вниманию зарубежные компании, заинтересованные в продвижении на российский рынок

ADEGA DO FAVAIOS



История португальской винодельни Адега ду Фавайуш теряется в веках. Её название происходит от слова «Флавиус». Так называлось древнее римское поселение, которое расположилось в регионе Паноиаш. И его история тесно переплелась с историей наших королевских династий.

В 1211 году король Дон Афонсу II пожаловал этому поселению вольную грамоту. В 1270 году Дон Афонсу III вручил жителям этого местечка первую королевскую грамоту, позволяющую учредить Совет и закрепляющую законы. В 1284 году Дон Диниш подтвердил право жителей на эту привилегию, которая была возобновлена в 1514 году решением Дона Мануэля. Фавайуш была административным центром до 1853 года.

Именно в этом поселке в 1952 году была основана винодельня Адега де Фавайуш, которая прославилась на всю страну. И именно в винодельческом

регионе Алту-Дуору производятся уникальные вина, принесшие известность Адега ду Фавайуш, в частности знаменитые аперитивы и москатель.

АДЕГА ДУ ФАВАЙУШ

580 членов организации.

Приблизительная площадь виноградников – 1000 га

Высота расположения виноградника – от 300 до 650 метров над уровнем моря.

Среднегодовой объем производства винограда – около 7500 тонн

В среднем в год производится 5,7 миллионов литров вина. Из них:

- 3 миллиона литров москателя
- 1,2 миллиона литров портвейна
- 1,3 миллиона литров красного вина
- 0,7 миллиона литров белого вина

Контактная информация:

www.adegadefavaios.pt,

www.favaito.pt

manuelamonteiro@adegadefavaios.com.pt

MIGUELS WINES



MIGUELS ассоциируется с почти 100-летней семейной традицией.

Мы предлагаем широкий ассортимент вин из основных регионов производства Португалии: Дору и Порту, Байрада, Дау, Виньюш Вердеш.

Мы ориентируемся на производство высококачественных вин с очень хорошим соотношением цена-качество.

В портвейнах наша линейка простирается от традиционных Тони Порт, Руби и Розе до 10, 20, 30 и 40 лет, имея, кроме того, обширный ассортимент старых портвейнов, начиная с 1947 года и до наших дней.

Мы, по сути, один из немногих, кто может предложить очень качественные старые порты.

В MIGUELS мы гордимся нашей семейной историей с ее трудностями и успехами, И хочется думать, что все приходит на благо, и мы рады, что вы можете попробовать немного нашей семейной истории в бутылке ..

MIGUELS is associated with a almost 100 years old family tradition.

We offer a range of wines from the major producing regions of Portugal: Douro and Porto, Bairrada, Dão, Vinhos Verdes.

We are focused on producing high quality wines with very good price-quality relationship, benefiting from na experienced team.

In Port wines, our range extends from traditional Tawny Port, Ruby and Rosé, to the blends of 10, 20, 30 and 40 years, having, in addition, an extensive range of old Ports, dating from 1947 to the present day.

We are, in fact, one of the few that can offer very high quality Old Ports.

In Miguels we praise our family history with it's difficulties and successes,

And like to think that everything comes for good and we are delighted you can taste a bit of our family history in a bottle...



NICOLA И CHAVE D'OURO



Nicola и Chave D'Ouro - два из самых старых и известных португальских брендов, первый из которых существует с 1789 года, а второй - с 1916 года. Рождение обеих марок происходит от традиционных кофеен в центре Лиссабона, где ежедневно жарили кофе. Сегодня мы принадлежим к Massimo Zanetty Beverage Group, и мы являемся ведущим поставщиком горячих напитков и крупным игроком на рынке кофе в Португалии, где оба бренда имеют важное признание и долю на рынке. Наша основная деятельность включает обжаривание, измельчение, упаковку и распределение.

Наиболее значимые ценности брендов тесно связаны с опытом, инновациями, взаимоотношениями, этикой и преданностью. Оба бренда ориентированы на развитие кофейного бизнеса, создание решений, которые



Nicola and Chave D'Ouro are two of the oldest and famous Portuguese brands, the first existing since 1789 and the second since 1916. The birth of both brands goes back to traditional coffeehouses in the downtown area of Lisbon that roasted coffee daily. Later both invested in production units and in the commercialization of coffee. Today we belong to Massimo Zanetty Beverage Group and we are a leading service provider of hot drinks and a major player in the Portuguese coffee market where both brands have an important recognition and market share. Our main activities include roasting, grinding, packaging and distribution.

Nicola and Chave D'Ouro have countrywide coverage and multichannel distribution reaching over 10.000 clients with over 1 million coffees served every day. The most relevant values of the brands are strongly linked to

привлекают потребителей и приносят прибыль, благодаря опыту, качеству продукции, гибкости и истинному духу делового партнерства. Благодаря разнообразным кофейным смесям с различной интенсивностью и особенностями мы имеем сегментированные портфели в зависимости от канала, на котором мы работаем.

За последние три года сегмент капсул вырос, и Nutricafés сегодня является одним из лидеров в капсулах, которые совместимы с кофеварками Nespresso * и Dolce Gusto *. На внутреннем рынке мы являемся лидерами с долей рынка более 40%.

Сегодня мы присутствуем в более чем 30 странах мира через дистрибьюторов или соответствующих партнерских отношений со значительными розничными сетями. Наша ориентация на международные рынки очень важна, и обе марки планируют продолжать инвестировать в присутствие за рубежом. Наши традиции и знания в обжаривании и смешивании кофе различного происхождения были высоко оценены, и мы помогаем растущим интересам во всем мире, особенно в нашем кофе эспрессо.

* Бренд, зарегистрированный компанией, не связанной с Nutricafés, SA.

Experience, Innovation, Relationship, Ethics and Dedication. Both brands are focused on developing the coffee business, creating solutions that attract consumers and generate profitability, through experience, quality of products, flexibility and true spirit of business partnership. Through a variety of coffee blends with different intensities and features, we have segmented portfolios depending on the channel where we are operating.

In the last three years the capsule segment has grown and Nutricafés is today one of the leaders in capsules that are compatible with Nespresso and Dolce Gusto* Coffee machines. In the domestic market we are leaders with more than 40% market share.*

The focus on exportation has been more relevant in the last years and today we are present in more than 30 countries worldwide through distributors or relevant partnerships with significant retail chains. Our focus on the international markets is very important and both brands plan to continue investing in a presence abroad. Our tradition and knowledge in roasting and blending coffee of different origins as been greatly appreciated and we assist a worldwide growing interest especially in our espresso coffee.

**Brand registered by a company not related with Nutricafés, SA.*

НОВОСТИ ВЫСТАВОЧНОЙ СФЕРЫ



Национальный союз экспортеров продовольствия организует делегацию российских деловых кругов для поездки на 23-й выпуск SISAB PORTUGAL 2018 – Международную Выставку Португальских Напитков и Продуктов Питания, которая будет проводиться с 12 по 14 февраля 2018 г. в выставочном павильоне «Мео Арена» в г. Лиссабон, Португалия.

Это крупнейшая выставка престижных продуктов и брендов наивысшего качества, где будут представлены около 500 португальских экспонентов из 28 отраслей: Вина, Алкогольные и Безалкогольные напитки, Рыба и морепродукты, Мясо, Молочные продукты, Кондитерские изделия, Фрукты и Овощи, Биопродукты, и пр. Также для наиболее полного опыта на выставке предлагаются такие сопутствующие товары как Посуда, Столовые приборы, Пластик и аксессуары, Логистика и Транспорт.

Эта инициатива признана международным рынком как «Крупнейшая ежегодная встреча в секторе, специализирующемся на импорте португальских продуктов питания».

Допуск на выставку ограничен для зарегистрированных профессиональных участников и закрыт для общей публики с целью создания

эксклюзивной деловой обстановки, что выгодно для всех присутствующих.

Выставку посетят 1.600 международных покупателей, представляющих все основные рынки, импортирующие португальские напитки и продукты питания. Участие в выставке дает возможность познакомиться с 500 национальными экспортными компаниями.

На выставке будут работать переводчики с английским, португальским и русским языком.

Посещение SISAB PORTUGAL 2018 с 12 по 14 февраля 2018г. дает возможность познакомиться с ключевыми фигурами отрасли – производителями, администраторами, коммерческими менеджерами и директорами по маркетингу португальских компаний.

Информацию о льготных условиях участия российских представителей в предстоящей поездке можно получить в Национальном союзе экспортеров продовольствия.

Контактная информация:

Тел (495) 354-39-08,

e-mail: nfeu2000@mail.ru



Международная выставка
МЯСНАЯ & КУРИНЫЙ
ПРОМЫШЛЕННОСТЬ **КОРОЛЬ**
ИНДУСТРИЯ ХОЛОДА для АПК
VIV Russia 2017

ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ АПК И САМЫЕ АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ОТРАСЛИ

23-25 мая 2017 года в МВЦ «Крокус Экспо» состоялась крупнейшая международная выставка инновационных технологий для АПК «Мясная промышленность. Куриный Король. Индустрия холода для АПК / VIV Russia 2017», соответствовавшая концепции «от поля до прилавка». Параллельно с выставкой прошел 3-й Международный Саммит «Аграрная политика России. Настоящее и будущее», в ходе которого профессионалы мирового уровня и представители отрасли из регионов страны обсудили наиболее значимые проблемы российского АПК. Мероприятие организовали выставочная компания «Асти Групп» (Россия) и VNU Exhibitions Europe (Нидерланды).

На международной выставке ведущие компании отрасли представили инновационные разработки для животноводства, свиноводства, птицеводства, кормопроизводства. Выставка вновь стала значимым событием для представителей агропромышленного комплекса со всего мира. Свою концепцию по внедрению и

использованию новых технологий в каждой из отраслей по производству и переработке животного белка мероприятие полностью оправдало.

Кроме того, лидеры отрасли обсудили важнейшие проблемы и перспективы агропромышленного комплекса России на 3-м Международном Саммите «Аграрная политика России. Настоящее и будущее». Уже который год мероприятие становится авторитетной площадкой для диалога бизнеса и власти по вопросам развития отрасли, обеспечения продуктовой безопасности в текущих условиях и привлечения инвестиций в АПК.

Саммит открыло пленарное заседание «Аграрная политика России. Настоящее и будущее», на котором спикеры затронули темы состояния российского агропрома в настоящее время и прогнозы темпов роста на ближайшие годы, поговорили о международных тенденциях в сфере растениеводства, здоровья животных, безопасности пищевых продуктов, обсудили будущее отечественных и иностранных инвестиций в АПК России,

экспортный потенциал российской сельхозпродукции, а также меры поддержки продвижения продукции агропромышленного комплекса на внешние рынки. Ведь в настоящее время именно сельское хозяйство показывает уверенный рост в условиях сокращающейся экономики.



В рамках деловой программы выступили спикеры от Министерства сельского хозяйства России, Федерального агентства по рыболовству, Федеральной службы по ветеринарному и фитосанитарному надзору (Россельхознадзор), Коллегии по промышленности и агропромышленному комплексу Евразийской экономической комиссии, а также представители консалтинговых компаний, руководители крупных предприятий. HR-директора поделились своим опытом, а посетившие мероприятие линейные специалисты получили уникальные знания о последних трендах сельскохозяйственной отрасли.

Во второй день Саммита упор был сделан на мероприятия по секторам животноводства АПК – индейководство, птицеводство, свиноводство. Также одной из

привлекших наибольшее внимание тем стало кормопроизводство: спикеры и участники подняли вопросы экспортных перспектив сегмента, дали прогноз цены зерновых товаров сезона 2017-2018, обозначили проблемы и предложили решения для российского кормопроизводства, вместе пытались понять, работают ли российские инновации в АПК. Ключевыми спикерами второго дня стали: Владимир Петриченко («ПроЗерно»), Виталий Смирнов (ГК «Содружество»), Александр Дашенко (ГК «АгроТерра»), Павел Склюев («Коралл»).

Третий день мероприятия продолжился секцией по одной из важнейших тем в агросекторе: на посвященной развитию российского экспорта конференции спикеры и участники обсудили актуальные вопросы и перспективы экспорта сельхозпродукции и продуктов ее переработки, рассмотрели возможности и ограничения ближневосточных и азиатских рынков.

Оживленные дебаты в двух сессиях прошли на тему инвестиций в АПК. В формате панельных дискуссий обсуждались темы поддержки сельхозпроизводства и инвестиционной активности отрасли. Стабильное развитие агросектора страны и экспортный потенциал привлекают в отрасль инвестиции, как от текущих производителей, так и от новых игроков, и делают АПК одним из наиболее интересных сегментов для вложения средств.

«Подводя итоги выставки и Саммита, хочется отметить, что мы не

теряем заинтересованность участников и посетителей к аграрному сектору. Это говорит о том, что не только мы чувствуем себя стабильно, но и ситуация в отрасли в целом стабилизировалась. Успех сегодняшней выставки демонстрирует, что сельское хозяйство интенсивно развивается, и есть все основания полагать, что темпы роста будут только увеличиваться, – отмечает **Наринэ Багманян**, президент выставочной компании «Асти Групп». – Мы уверенно движемся к главной цели – сделать продукцию доступной, не потеряв в качестве. Ежегодно на Саммите поднимаются самые острые и актуальные вопросы. А участники выставки представляют свои инновационные разработки».



В рамках выставки состоялось награждение победителей дегустационного конкурса «Лучший традиционный продукт». Золотые медали получили ЗАО «Аракс Трчнафабрика», ООО «Белгранкорм», ООО «Волжанин», ИП Федоренко Николай Владимирович, ИП Валуев Алексей Владимирович, ООО «Птицевод», АО «Череповецкий мясокомбинат», АО «Ярославский бройлер», СПК «Айбек».

Кроме того, были подведены итоги конкурса инновационных проектов. Дипломами I степени награждены ВНИИПП «За разработку технологии мясокостной пасты из пищевых вторичных продуктов» и «За разработку технологии коагулированного зерненного яичного белка и новых видов продуктов на его основе»; ООО «Евроветфарм» «За разработку и внедрение кормовой добавки ВемоХерб-Т»; НПАО «Коудайс МКорма» «За разработку премикса Fatty Liver Stop»; Группа компаний ВИК «За разработку уникально сбалансированного состава препарата ПУЛЬМОСОЛ®».

Выставка и Саммит состоялись при поддержке Министерства сельского хозяйства РФ, Россельхознадзора, Евразийской Экономической Комиссии, Росрыболовства, Комитета Государственной думы по аграрным вопросам, НКО Росптицесоюз, Национального Кормового Союза, Национального Союза Свиноводов, Национальной Мясной Ассоциации, ГУ ВНИИПП, «ФГБНУ ВНИИМП им. В.М. Горбатова», Союза «Россвинопром», Россоюзхолодпрома, ВАРПЭ, ФГБНУ «ВНИРО», Ассоциации Рыбохозяйственных предприятий, МЦСиС «Халяль».

*Пресс-служба выставочной
компании «Асти Групп»*

ПРАКТИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ ПРОДВИЖЕНИЯ ПРОДУКЦИИ

ОРУЖИЕ ПОСТАВЩИКА

*Оружие мало чем поможет,
если не знаешь, кого и когда
опасаться, потому что у наносящего
первый удар всегда все преимущества
и в этом сила всякого хищника.*

*Иван Ефремов «Лезвие
бритвы»*

Почему производители идут на переговоры с ритейлом как на казнь? Почему, зная, что и как им будут говорить, какими будут условия, и даже просчитав будущие убытки они все равно ничего не меняют в своей методике ведения переговоров и подписывают невыгодные контракты? Почему они жалуются в ФАС, ругают сети на всех форумах и ресурсах вместо того, чтобы повысить собственную эффективность?

На мой взгляд, ответ прост. Проще объяснить свое поражение, чем приложить силы и создать эффективную методику, позволяющую добиться успеха в переговорах.

У производителя есть оружие, которое поможет ему быть эффективным при сотрудничестве с любым продавцом (розничным или оптовым – не важно). Это – качественный и востребованный товар.

Главное, что необходимо понять, для того, чтобы использовать это оружие:

- что мы продаем;

- кому нужен наш продукт;

- как убедить оппонента, что ему нужен именно наш продукт на наших условиях.

Все бизнес тренеры в один голос говорят, что необходимо верить в свой продукт, знать его цену и особенности, понимать его ценность (как говорит Б. Жалило «айсберг цены»). Но этого мало. Необходимо правильно подготовиться и провести переговоры.

В общем случае основную цель подготовки к переговорам можно сформулировать так:

**ДЛЯ БОЛЕЕ УСПЕШНОГО
ПРОВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ
НЕОБХОДИМО ИЗМЕНИТЬ
СООТНОШЕНИЕ СИЛ. ДЛЯ ЭТОГО
НЕОБХОДИМО СНИЗИТЬ ВЛИЯНИЕ
СИЛЬНЫХ СТОРОН ОППОНЕНТА И
ПОДЧЕРКНУТЬ СВОИ СИЛЬНЫЕ
СТОРОНЫ**

В первую очередь необходимо разобраться, почему же, при рыночной доле не более 30 – 50 % розничные сети имеют такую власть над поставщиками.

Есть несколько аспектов, которые обеспечивают розничным сетям доминирование в переговорах с поставщиками и производителями.

1. Большая доля сети в обороте поставщика. Отказавшись от сотрудничества с сильным региональным игроком поставщик

потеряет весь этот объем. Он не сможет его заместить, так как при большой доле сети в обороте поставщика для компенсации объема продаж ему может понадобиться или подписание контракта с другой розничной сетью, что не всегда можно сделать оперативно, или же привлечение новых мелких клиентов, что может потребовать изменения структуры отдела продаж, службы логистики и массы других изменений. Если же доля сети в продажах небольшая – произойдет перераспределение между другими каналами сбыта

2. Низкая доля продаж продукции поставщика в товарообороте сети. В этом случае при разрыве контракта легко произойдет замещение продаж продукцией других производителей, пусть не аналогичной, но схожей по потребительским свойствам.

3. Наличие большого количества альтернативных поставщиков. Идя на конфликт с поставщиком сеть может быть уверена, что купит этот товар у альтернативного поставщика. При этом, возможно, на более выгодных условиях

4. Наличие большого количества товаров – заменителей. Сеть идет на конфликт, заведомо зная, что в ее широком ассортименте всегда найдутся товары, которые позволят компенсировать продажи выведенного из ассортимента товара

5. «Низкий» сезон для продукции поставщика. При переговорах менеджер помимо стоящих перед ним тактических задач решает главную

стратегическую задачу – удовлетворение потребностей потребителя. А потребности наиболее ярко выражены в «высокий» сезон. Нельзя лишить покупателя его любимых продуктов в то время, когда они ему особенно необходимы. Например, никто не будет выводить из ассортимента мороженное, являющееся лидером продаж в мае. А в сентябре это можно легко сделать!

6. Наличие в ассортиментном портфеле поставщика низко ликвидных товаров в других (не основных для поставщика) категориях. Если поставщик является лидером в категории, вести с ним жесткие переговоры достаточно сложно, так как интересы сети и поставщика совпадают. Но позиции поставщика могут быть существенно ослаблены, если у него есть товар в других категориях, где он не является лидером. Для сохранения в ассортименте этих позиций, в которых ритейлер не заинтересован, поставщик будет вынужден идти на уступки по основному ассортиментному портфелю.

7. Не соответствие технологий работы поставщика требованиям сети.

8. Финансовые, ассортиментные или логистические проблемы у поставщика. Если у поставщика есть проблемы – это даже не сила сети. Это слабость поставщика. Приходить на переговоры, имея слабости, все равно, что дать в шахматах в фору ферзя. Посопротивляться можно, но инициатива и сила целиком на стороне сети и поставщик обречен на

сотрудничество на заведомо не выгодных условиях.

9. Неэкономическая заинтересованность производителя в работе с сетью. Если у поставщика есть неэкономическая заинтересованность (условно, если менеджеру поставили задачу во что бы то ни стало заключить контракт с этой сетью для того, чтобы добиться 100 % дистрибьюции в ритейле региона – это «политическая» задача). При наличии политических задач экономические методы отходят на второй план. Экономика, как и в жизни, приносится в жертву политике.

10. Стабильная ситуация в категории. Отсутствие у сети потребности в изменениях ситуации.

Это основы силы сети, есть, конечно, и другие составляющие. Они в каждом бизнесе свои, и, идя на переговоры, поставщик должен знать, на что будет опираться сеть, когда ей захочется «поиграть мускулами».

Но и у поставщика могут быть сильные стороны, которые он должен хорошо знать и использовать в переговорах.

1. Первая из них – большая доля рынка или большой удельный вес в продажах сети в рассматриваемой товарной категории. Одному производителю очень сложно завоевать большую долю в продажах сети. Скорее, это по силам приоритетному поставщику. Тем не менее, являясь лидером рынка в важной для сети товарной категории, производитель может чувствовать себя на переговорах достаточно уверенно. Заместить его

продажи в категории будет весьма проблематично.

2. Большой удельный вес поставщика в ассортименте категории. Как известно, помимо достижения высокого уровня продаж сеть должна создать на полке еще и «красивую картинку» - создать широкий ассортимент, который будет привлекать покупателей, особенно в ассортиментных категориях, где нет явных брендов – лидеров и при принятии решения о покупке покупатель ориентируется не только на цену. Заместить товар поставщика, который занимает 30 или 50 % полки сложно и долго.

3. Отсутствие или недоступность для сети товаров – заменителей. На сегодня выбор товаров в любой товарной категории очень велик. Практически любому успешному бренду есть альтернатива. Тем не менее, бывают ситуации, когда альтернативный товар для сети не доступен: нет полноценного аналога, конфликт с дистрибьютором, сложность получения выгодных коммерческих условий и так далее. В этом случае конфликт не выгоден для сети и у производителя есть поле для торга.

4. Так же усиливает позиции поставщика и отсутствие альтернативных поставщиков продукции, являющейся предметом переговоров. Это затрудняет доступ сети к товару в случае конфликта.

5. Наличие временных проблем у альтернативных поставщиков так же ведет к временной

безальтернативности поставщика и усилению его позиции.

6. Как наличие слабостей производителя в других категориях может усилить позиции сети, так и сила поставщика в других (не связанных с переговорами) товарными категориями может усилить позиции поставщика. В переговорах поставщик может увязывать вопросы решения рассматриваемого вопроса с общим контрактом.

7. «Высокий» сезон для продукции поставщика. Вести переговоры, когда перед сетью стоит задача немедленно поставить товар на полки накануне высокого сезона, особенно при наличии у поставщика альтернативных каналов сбыта – огромное удовольствие. У сети нет времени на давление, манипуляции и прочее. Задача одна – поставить товар на полки. Переговоры проходят комфортно и к взаимной выгоде.

8. Неэкономическая заинтересованность сети в работе с поставщиком. Если менеджеру сети поставили задачу покупать товар именно у этого поставщика – переговоры носят формальный характер и сводятся только к фиксации договоренностей, причем, скорее всего, на условиях поставщика.

9. Нестабильная ситуация в категории. Потребность у сети в проведении срочных корректировок в категории.

Задача поставщика для того, чтобы наиболее выгодно продать свой товар, сводится к следующему:

- Оценить позиции сети
- Нейтрализовать сильные стороны сети
- Оценить свои позиции
- Подчеркнуть свои сильные стороны
- Подчеркнуть слабости альтернативных поставщиков
- Сделать информацию о своих сильных сторонах значимой для сети
- Подчеркнуть выгоды сети от сотрудничества
- Провести переговоры в наилучшее время, наилучшем месте и с оптимальным для поставщика составом участников.

Но как это сделать? Для решения поставленной задачи предназначен алгоритм синтеза оптимальной ситуации переговоров, о котором я уже писал ранее. Кратко напомним смысл алгоритма.

ПЕРЕГОВОРЫ ПРОХОДЯТ НАИБОЛЕЕ УСПЕШНО В СЛУЧАЕ, ЕСЛИ ДЛЯ ИХ ПРОВЕДЕНИЯ СОЗДАНА НАИБОЛЕЕ БЛАГОПРИЯТНАЯ СИТУАЦИЯ. Т.Е. КАЖДАЯ ИЗ СОСТАВЛЯЮЩИХ ПЕРЕГОВОРНОЙ СИТУАЦИИ НАИЛУЧШАЯ ДЛЯ ПОСТАВЩИКА.

Составляющие переговорной ситуации приведены на рисунке 1. Некоторые из них зависят от тактики и участников переговоров, а на некоторые можно повлиять, изменяя соотношение сил.



Рис. 1. Составляющие ситуации переговоров

Рассмотрим составляющие переговорной ситуации, и как предложенная методика влияет на изменение позиций сторон.

1. Выбор оппонента. Правильный выбор партнера для сотрудничества определяет не только тактику ведения переговоров, но и всю экономику сотрудничества. Поэтому для производителя выбору партнера обязательно должно предшествовать несколько подготовительных этапов:

1.1. Определение целевых потребителей и регионов сбыта

1.2. Анализ конкурентов и формирование уникального предложения для каждого элемента сбытовой цепочки. Я называю этот принцип «4П категорийным менеджментом». Согласно этому принципу наиболее эффективно переговоры по формированию канала сбыта можно будет провести в том случае, если товары, являющиеся в ассортименте поставщика

приоритетными или основными, будут являться таковыми и для дистрибьютора и розничного продавца. Если же товары, которые значимы для производителя будут иметь для сети второстепенное значение – скорее всего, переговоры будут очень «жесткими».

1.3. Определение структуры канала сбыта. В общем случае канал сбыта имеет многоступенчатую структуру. Для иностранного производителя он может состоять из оптовика на территории «своей» страны, фирмы, осуществляющей ввоз в Россию, сеть дистрибуции, сеть розничных продаж. Каждый из участников сбытовой цепи помимо реальной стоимости своих услуг закладывает в стоимость товара свою норму прибыли, поэтому правильное формирование канала сбыта является залогом привлекательной цены на полке и высоких продаж.

1.4. После формирования ценовой модели для каждого варианта сбытовой цепи можно корректно выставить границы ведения торга и сформулировать предложение для каждого участника

1.5. Выбирать партнера для сбыта продукции необходимо с учетом следующих условий:

- места и значимости товара в ассортименте контрагента (4П категорийный менеджмент)
- требований потенциального контрагента к поставщикам и возможности соответствовать этим требованиям

- требованиям к технологии, логистике и уровню сервиса и возможности соответствовать этим требованиям

Ошибка при выборе оппонента делает работу с позицией бессмысленной

2. Место и время переговоров.

Возможны три ситуации уместности ситуации переговоров:

- проведена подготовительная работа и оппонент готов к проведению переговоров по существу – уместные переговоры

- тема переговоров близка по смыслу к обсуждаемым вопросам – переговоры допустимы

- тема переговоров никак не связана с обсуждаемыми вопросами и предварительная работа не проводилась – переговоры неуместны

При правильном выборе места и времени переговоров сеть сама делает вам предложение об изменении ассортимента. Позиция поставщика становится значительно сильнее

3. Предмет переговоров. Правильная расстановка акцентов в коммерческом предложении позволяет сконцентрировать внимание сети на сильных сторонах поставщика (выгодности сотрудничества, технологичности, отсутствии реальных альтернатив поставщику) и сместить акценты с вопросов, которые подчеркнут силу сети или слабости его товару поставщика. Если при переговорах о слабых категориях, у вас есть сильные категории – сместите акценты на разговор о развитии продаж в этих

категориях, сделав важные для вас вопросы второстепенными. Если же при переговорах о сильных категориях у вас есть проблемы в других категориях – разделите их. Можно даже прислать на переговоры другого менеджера.

4. Резерв времени.

Основная задача при выборе момента переговоров – это выбрать для встречи момент, когда принятие решения о сотрудничестве для сети важнее, чем для поставщика. С помощью выбора правильного момента можно подчеркнуть целый ряд своих сильных сторон. Для этого надо понять свои сильные стороны, которые делают проблему срочной:

4.1. приближение высокого сезона при наличии проблем с альтернативными товарами или у альтернативных поставщиков

4.2. необходимость внесения срочных изменений в коммерческую политику по внутренним причинам (изменение стратегии, конкурентной среды, распределения полочного пространства или ролей категорий).

4.3. проблемы с поставками аналогичной продукции

4.4. проблемы у альтернативных поставщиков

Работа с позицией в сочетании с правильным выбором переговорной ситуации позволяет поставщику существенно повысить шансы на успешное сотрудничество. И все равно поставщики иногда получают «НЕТ». И не делают выводов, не проводят анализ ошибок, не изменяют процедуры работы, подготовки и ведения переговоров.

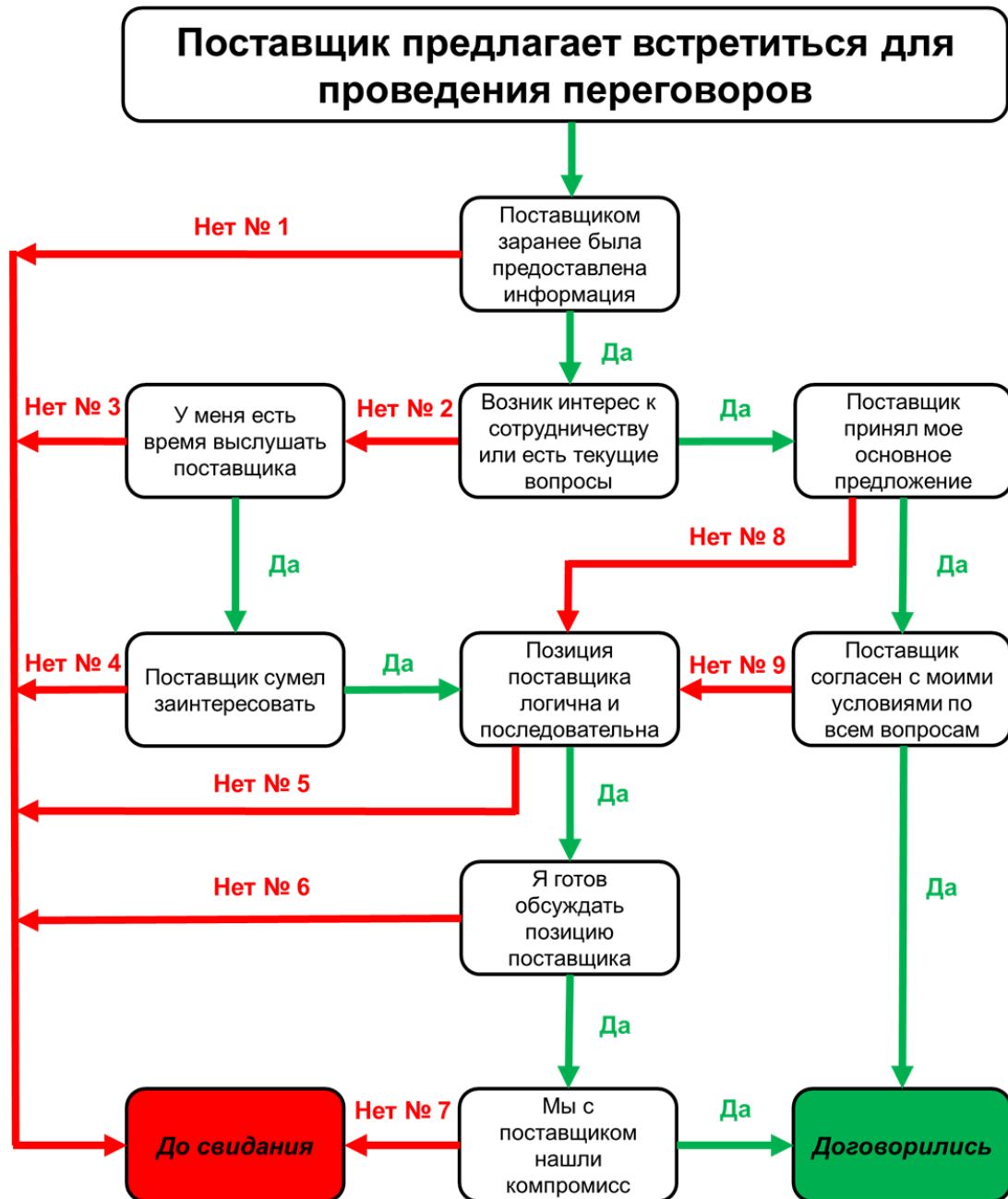


Рис. 2. Формирование «нет» в переговорах с поставщиком

Я более 10 лет вел переговоры с поставщиками и производителями товаров в розничные сети, причем как с ведущими федеральными и мировыми игроками, так и с небольшими региональными производителями. Систематизировав свой опыт я составил алгоритм формирования «нет». И в зависимости от того, в какой

момент поставщик получает отказ, можно понять, какие ошибки были допущены при подготовке к переговорам.

Нет № 1 – поставщик может получить отказ в любом виде: «Пришлите коммерческое предложение по почте», «Извините, у меня нет

времени (совещание, отчет, другие переговоры)».

Причина отказа: У меня просто нет интереса, и даже если он есть, я не пойду на переговоры, так как поставщик не готов к переговорам, а выслушивать его экспромты и упражнения в технике убеждения нет времени и желания.

Ошибка поставщика: поставщик не предоставил информации о силе своей позиции и выгоде сотрудничества и, как следствие, автоматически перешел в разряд «неинтересных»

Нет № 2 – возражение звучит следующим образом: «У нас уже есть такой товар», «У нас надежный поставщик», «Мы не планируем изменений в ближайшее время». Но, если я чувствую у поставщика потенциал или на переговоры прибыли руководители достаточно высокого уровня, мое возражение может звучать так: «В данном виде предложение не интересно, но давайте поищем варианты сотрудничества»

Причина отказа: не возникло интереса к сотрудничеству или предложенным к обсуждению вопросам.

Ошибка поставщика: поставщик не сумел донести до меня информацию о силе своей позиции и выгоде сотрудничества и, как следствие, автоматически перешел в разряд «неинтересных»

Нет № 3 – возражение звучит следующим образом: «Извините, у меня нет времени (совещание, отчет, другие переговоры)». Это продолжение возражения 2.

Причина отказа: не возникло интереса к сотрудничеству или

предложенным к обсуждению вопросам, но, даже при наличии потенциала для сотрудничества времени на обсуждение условий действительно нет.

Ошибка поставщика: поставщик, помимо всего прочего, неправильно выбрал время для визита. Например, в первой половине дня в понедельник свободного времени у менеджера быть не может в принципе, в то время, как во второй половине дня в четверг или пятницу менеджер, устав от рутины, может провести с поставщиком переговоры просто для того, чтобы отвлечься.

Нет № 4 – возможен любой вариант возражения за исключением «нет времени»

Причина отказа: и при личном общении не удалось понять, зачем поставщик хочет сотрудничать с нами и зачем это необходимо нам

Ошибка поставщика: поставщик не понимает свои сильные стороны и выгоды сети от сотрудничества. Многие менеджеры по продажам не умеют составлять коммерческие предложения или их заставляют пользоваться неудачными шаблонами. Но при личном общении они могут заинтересовать сеть. Если же этого не произошло, возможно пять вариантов:

- Менеджер не знает свой товар
- Менеджер не изучил конкурентов;
- Менеджер не знает потребностей и регламентов сети;
- Товар не интересен для данного канала сбыта;
- Товар действительно не интересен вообще;

Нет № 5 – возможен любой вариант возражения за исключением «нет времени».

Причина отказа: поставщик смог сформулировать, чем его предложение привлекательно, но при ближайшем рассмотрении его обещания оказались рекламным трюком

Ошибка поставщика: поставщик понимает, какие у него могут быть сильные стороны и какие выгоды сети может получить от сотрудничества. Менеджер сумел заинтересовать сеть, но для продолжения переговоров у него не хватило ресурсов. Возможно пять вариантов:

Свойства товара и коммерческие условия не соответствуют заявленным в переговорах

При детальном изучении предложения появились дополнительные требования к сети

Не выполняются требования по технологии сотрудничества и маркетинговому сопровождению продаж

Не ясен график предоставления согласованного бюджета

У менеджера нет полномочий для обсуждения условий сотрудничества

Нет № 6 – скорее всего, в ответе будет ссылка на неподготовленность предложения и необходимость доработки его поставщиком

Причина отказа: как менеджер при принятии решения о заключении контракта я оцениваю параметр, который я называю ЭФФЕКТИВНОСТЬ РЕШЕНИЯ. В числителе формулы для расчета эффективности я ставлю предполагаемый результат. Он может

иметь разное количественное выражение в зависимости от решаемой задачи: рубли, проценты, новые посетители, сумма среднего чека и так далее. В знаменателе: расход ресурса. При этом для меня, как менеджера, основным ресурсом является время, которое я истрачу на запуск контракта. При этом я учитываю не только время на проведение переговоров, но и время на подготовку статистики, разработку стратегии переговоров, оформление и воплощение в жизнь их результатов.

Ошибка поставщика: поставщик не оценил методику принятия решения и не смог подчеркнуть свои сильные стороны в технологии сотрудничества на всех этапах. В результате этого эффективность контракта в глазах менеджера существенно снизилась.

Нет № 7, 8, 9 – возникают в процессе согласования коммерческих условий. Как правило, эти возражения касаются количественных характеристик конкретных вопросов сотрудничества (количество позиций, цена, отсрочка платежа, порядок поставки, работа с возвратами и т.д.). Так как возражения носят объективный характер, возможно продолжение переговоров

Причина отказа: возможно два варианта: в ходе переговоров выяснилось, что товар неинтересен и я выставил завышенные требования, которые компенсируют все мои возможные риски. Второй вариант – это манипуляция в рамках позиционного торга.

Ошибка поставщика: возможно, ошибки нет, и идет обычный позиционный торг. Ошибку поставщик

допустит в случае, если согласится на заведомо завышенные требования без проведения дополнительных расчетов. Это значит, что он переоценил свой товар и его роль для сети. Его позиция была заведомо проигранной и все предыдущие шаги менеджер сети делал только для того, чтобы увеличить сумму своего выигрыша.

Если же менеджер на каждом этапе ведет жесткие переговоры, значит, производитель пренебрег работой с позицией, и произошло одно из двух:

- Или товар действительно плохой
- Или неквалифицированный менеджер по продажам просто провалил переговоры, отдав всю силу и инициативу розничной сети.

В заключении хочу еще раз подчеркнуть, что товар для производителя – это его оружие, это ключик, с помощью которого он может открыть себе дверцу на полки супермаркетов. Но нельзя использовать саблю против танка – надо выбирать себе противника по силам. Сабля в руках неопытного бойца может принести вред ему самому – нужен опытный переговорщик. Саблю надо доставать на поле боя, а не в ресторане – к переговорам надо готовиться. Всему свое время и место. И, главное, уметь отличить саблю от кухонного ножа – если товар не конкурентоспособен – не

надо его производить. Все равно никто не купит.

*С.А.Илюха,
Генеральный директор
консалтингового агентства
«Лига Коммерсантов»*

ИЛЮХА СЕРГЕЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ

Генеральный директор Центра Антикризисного Консалтинга Лига Коммерсантов.

Член правления Российской Ассоциации Экспертов Рынка Ритейла.

Эксперт по организации розничных и оптовых продаж, проведению сложных коммерческих переговоров.

Автор семинаров Moscow Business School и Бизнес Школы SRC, мастер-классов и открытых



семинаров в серии «Звезды Российского Консалтинга»,
Автор более 60 статей в ведущих отраслевых печатных изданиях,

кандидат технических наук.

www.Liga-commersantjv.ru

АГРОС

«АГРОС» - ежеквартальное издание, ориентированное на развитие внешнеэкономических связей в сфере АПК.

Журнал выходит с 1998 г. и издается при поддержке Национального союза экспортеров продовольствия.

«АГРОС» - победитель конкурса «Лучший российский экспортер» в номинации *«За содействие в продвижении экспорта – лучшее СМИ, освещающее вопросы российского экспорта»*.

Журнал содержит актуальную деловую информацию по следующим вопросам:

- основные события в области внешних связей в сфере АПК;
- анонсы международных мероприятий;
- экспортно-импортная политика зарубежных стран;
- новости выставочной сферы;
- организация и практика внешней торговли (оценки, прогнозы, консультации).

Издание распространяется среди российских организаций и предприятий АПК, экспортеров и импортеров, розничных сетей, заинтересованных министерств и ведомств. Кроме того, получателями издания являются посольства иностранных государств в Москве, а также посольства и торговые представительства России в зарубежных странах.

С последними выпусками журнала можно ознакомиться на сайте Национального союза экспортеров продовольствия www.prodexport.ru и на портале Министерства экономического развития России www.ved.gov.ru

Размещение в журнале **«АГРОС»** информации о своей деятельности дает возможность распространять ее не только по России, но и за рубежом и доводить ее до сведения потенциальных партнеров в различных странах мира.

По вопросам размещения статей и рекламы просим обращаться по тел./факсу:

+ 7 (495) 354-39-08,

E-mail: nfeu2000@mail.ru

AGROS

AGROS is a quarterly publication aimed at the development of foreign trade in agricultural and food products.

The magazine is published since 1998 and now it is published with the support of the National Union of Food Exporters.

AGROS is a winner of the Contest "Best Russian Exporter" in the nomination "Assistance in promoting exports - the best media covering the issues of Russian exports."

Journal contains business information on the following issues:

- key developments in Russian foreign agricultural policy;
- announcements;
- new developments in the export and import policy of foreign countries;
- organization and practice of foreign trade;
- exhibition news;
- investment potential of Russian regions;
- organization and practice of foreign trade (estimates, forecasts, consultations).

The publication is distributed to Russian organizations and enterprises, exporters and importers, retailers, concerned ministries and agencies, as well as to foreign embassies in Moscow, and Russian embassies and trade missions in foreign countries.

An electronic version of the journal is available online on the website of the National Union of Food Exporters www.prodexport.ru, as well as on the website of the Ministry of Economic Development of Russia www.ved.gov.ru

Foreign companies are welcome to publish information on various products and services and thus to bring such information to potential partners in different regions of Russia.

If you are interested in publishing articles and advertising, please contact us:

Tel . / Fax : + 7 (495) 354-39-08

E-mail: nfeu2000@mail.ru