

АГРОС

**Агропромышленный комплекс России:
внешнеэкономические связи**

*Издается при поддержке Национального союза
экспортеров продовольствия*



AGROS
Agri-Food Russia
№ 1
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

<i>Российско-Молдавский бизнес-форум «От качества к конкурентоспособности»</i>	6
--	---

Новости

Встреча с Чрезвычайным и Полномочным Послом Республики Молдова в Российской Федерации Дмитрием Брагишем	11
Первое заседание подкомитета по экспорту Комитета по развитию АПК ТПП РФ	12
ФАО провела специальную сессию на 10-й Зимней зерновой конференции на Алтае	12
Российские партнеры присоединились к проекту SAVE FOOD с целью сокращения потерь продовольствия и пищевых отходов	13
Новая редакция единой Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности ЕАЭС и Единого таможенного тарифа ЕАЭС	15
Начало принятия Общим фондом сырьевых товаров заявок на предоставление финансирования проектов сырьевой направленности	16

Анонсы

IV Международная конференция «Мясное скотоводство России: производство говядины – от поля до потребителя. Тенденции и перспективы»	17
XI Международная конференция «Современное производство комбикормов» «Комбикорма 2017»	18

Экспортно-импортная политика зарубежных стран

Мировая и региональная политика	20
Ближнее зарубежье	21
Дальнее зарубежье	26

Российские компании на внешних рынках

Настоящий подарок Алтая	27
Холдинг «АЛТАМАР»	29

Наши зарубежные партнеры

ADEGA DO FAVAIOS	31
MIGUELS	32
NICOLA и CHAVE D'OURO	33

Вниманию иностранных инвесторов

Проекты компании «Сельхозпром», Ставропольский край	35
---	----

Новости выставочной сферы

Международная продовольственная выставка SISAB 2017	37
VIP-день как уникальная форма взаимодействия с партнерами	40

Участнику внешнеэкономической деятельности

<i>В. Терентьева, С. Деза</i> Как защитить свой технический (инновационный) товар перед выходом на рынок	41
--	----

Практические вопросы продвижения продукции

<i>С. Илюха</i> Экспорт, собственные торговые марки или продвижение своего бренда	46
---	----

CONTENTS

Special Topic

<i>Russian-Moldovan business forum "From quality to competitiveness"</i>	6
--	---

News

Meeting with Dmitry Braguish - the Ambassador Extraordinary and Plenipotentiary of the Republic of Moldova In the Russian Federation	11
First meeting of the Subcommittee on Export of the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation	12
FAO held a special session at the 10th Winter Grain Conference in Altai	12
Russian partners have joined the SAVE FOOD project to reduce food and food waste	13
The new version of the Common commodity nomenclature of foreign economic activities of the Euroasian Economic Union	15
The Common Fund of Commodities begins to accept applications for financing of projects of a commodity orientation	16

Announcements

IV International Conference <i>"Meat Cattle Breeding in Russia: The production of beef - from the field to the consumer. Trends and prospects »</i>	17
XI International Conference <i>"Modern production of mixed fodders" "Mixed feed 2017"</i>	18

Export & import Policies of Foreign Countries

World and regional policy	20
Neighboring Countries	21
Far-Abroad Countries	26

Russian companies on foreign markets

The real gift of Altai	27
Holding "ALTAMAR"	29

Our Foreign Partners

ADEGA DO FAVAIOS	31
MIGUELS	32
NICOLA and CHAVE D'OURO	33

Attention of Foreign Investors

Projects of Selkhozprom, Stavropol Region	35
---	----

Exhibition News

International Food Exhibition SISAB 2017	37
VIP-day as a unique form of interaction with partners	40

For Participants of Foreign Economic Activity

<i>V.Terentieva, S.Deza</i> How to protect your technical (innovative) goods before entering the market	41
---	----

Product promotion

<i>S.Ilyuha</i> Export, own trademarks or promotion of own brand	46
--	----

ТЕМА НОМЕРА

РОССИЙСКО-МОЛДАВСКИЙ БИЗНЕС-ФОРУМ «ОТ КАЧЕСТВА К КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ»

В период с 31 января по 1 февраля 2017г. в Кишиневе прошел Российско-Молдавский бизнес-форум «От качества к конкурентоспособности».



Мероприятие было проведено в целях выполнения решений четырнадцатого заседания Межправительственной комиссии по экономическому сотрудничеству между Российской Федерацией и Республикой Молдова, и в соответствии с Планом взаимодействия между Российско-молдавским деловым советом (РМДС) и ТПП Республики Молдова.

Организаторами Форума выступили - Российско-Молдавский деловой совет, торгово-промышленные палаты России и Молдовы, при активной поддержке и участии Посольства и Торгпредства России в Молдове. Российскую делегацию возглавил Президент ТПП России Сергей Катирин.

В Кишиневе давно не бывало такой представительной делегации из России, как в эти дни. Более 60 российских представителей из 17

регионов страны. Это - предприниматели и менеджеры, представители союзов и ассоциаций бизнесменов, территориальных торгово-промышленных палат, научной общественности. В том числе: из Москвы, Санкт-Петербурга, Костромской, Курской, Липецкой, Московской, Псковской, Ростовской, Саратовской, Смоленской, Тульской, Тюменской, Челябинской областей, Краснодарского и Ставропольского краёв, Республики Татарстан.

Форум посетил и приветствовал Президент Республики Молдова Игорь Додон. От имени правительства участников приветствовал вице-премьер, министр экономики Молдовы Октавиан Калмык. В работе Форума приняла участие представительная делегация Молдавии - более 300 участников.

По мнению Президента РМ, нынешний форум — лишь первый шаг к налаживанию полноценного стратегического партнерства с Россией.

«Я уверен, что в этом году у нас в торговле с Российской Федерацией изменится негативный тренд на положительный. Первые сигналы, которые мы видим, и по результатам встречи на уровне президентов Молдовы и России, и по результатам сегодняшнего форума, я думаю, что в 2017 году, тот минус, который у нас был последние три года, мы ситуацию переломим» - сказал Додон.

«Ожидания от этого форума очень большие, так как Российская Федерация является нашим основным и очень важным рынком для реализации продукции агропромышленного комплекса. В основном это, конечно, возобновление или увеличение поставок сельскохозяйственной продукции. Традиционно. Вино, конечно, во-первых. Во-вторых фрукты, овощи. Ну и другие продукты, которые могут быть востребованы российским потребителем», — сказал замминистра сельского хозяйства РМ Василий Лука.

Повышенный интерес участников Форума вызвало выступление Сергея Катырина. Он поблагодарил ТПП Молдовы за радушный прием и гостеприимство. Сергей Катерин предпринял краткий обзор событий за минувший кризисный период, потребовавших от торгово-промышленных палат дополнительных усилий, нестандартных действий и новых решений.

Он напомнил, что в 2015 году российско-молдавский товарооборот серьезно «просел» — ушел в стоимостном выражении в минус на 30 процентов. По предварительным итогам 2016 года ситуация несколько стабилизировалась, снижение товарооборота было уже не такое драматичное, примерно на 6 процентов, а импорт из Молдавии даже вырос. По мнению Сергея Катырина, есть основания полагать, что российско-молдавское торгово-экономическое сотрудничество выйдет в этом году на траекторию роста, и решающую роль

здесь предстоит сыграть предпринимателям.



Однако многое зависит и от ряда объективных факторов. Так, Республика Молдова, оставаясь участником договора о зоне свободной торговли на пространстве СНГ, подписала соглашение об ассоциации Молдавии и ЕС, и это заставило Россию предпринимать шаги с целью защиты своего рынка. Таким образом, потенциал российско-молдавских отношений используется далеко не полностью, и сегодня стороны намечают новые пути активизации торгово-экономического сотрудничества.



Сергей Катерин остановился на инструментах и наработках, которые есть в распоряжении ТПП двух стран для осуществления необходимого прорыва.

Весьма содержательным было выступление Председателя Российско-Молдавского делового совета Анатолия Койка, в котором теоретический анализ ключевых проблем был подкреплен конкретными примерами бизнес-проектов, которые могли бы быть осуществлены на молдавском направлении, в том числе и на основе государственно-частного партнерства.



По мнению Анатолия Койка, настала пора для налаживания стратегических, долгосрочных партнерских взаимоотношений предпринимательских сообществ наших стран.

«Одним из самых продуктивных направлений выхода на стратегические долгосрочные отношения могло бы стать кластерное развитие отдельных территорий Молдовы с привлечением для этого крупного российского капитала. В этом смысле действенным механизмом расширения рынков сбыта могла бы стать организация совместного производства российско-молдавских товаров для экспорта или, так называемая, «производственная кооперация» наших стран. Частный сектор (молдавский, российский) вкладывает прямые инвестиции в

производство здесь, в Республике Молдова, экспортирует свою продукцию в Россию и в третьи страны, получая искомую прибыль создавая, при этом, конкурентные преимущества для обеих сторон» — подчеркнул Анатолий Койка.

Деловой Совет, по словам Председателя РМДС, готов сконцентрировать на такой деятельности все свои усилия. В частности, в ближайшее время планируется запустить пилотный проект под названием «Биржа инвестиционных проектов и компаний».



Особо следует отметить выступление Башкана (Главы) АТО Гагаузия Ирины Влаха, которая детально, в свойственной ей манере энергично, емко, с примерами охарактеризовала состояние и связи Гагаузии с Россией. Она сосредоточилась исключительно на межрегиональном сотрудничестве осветила широкий спектр проблем, а также выделила Санкт-Петербург и Псковскую область как регионы, с которыми Гагаузия сотрудничает наиболее тесно.

«Сегодня 64 компании могут поставлять, экспортировать свою продукцию на рынки РФ, 10 гагаузских винзаводов могут воссоставлять свою

винодельческую продукцию в РФ. Мы с нетерпением ждем приезда Роспотребнадзора для того, чтобы количество предпринимателей не только из Гагаузии, но из всей Республики Молдова могли выйти на самый выгодный и стратегический рынок для нашего бизнеса».

Основной акцент в работе Форума был сделан на организации переговоров и встреч предпринимателей, представлении презентаций бизнес – проектов.

В рамках мероприятия была организована работа трёх дискуссионных секций по основным вопросам сотрудничества:

- «Эффективный АПК: инвестиции, технологии, оборудование»;

- «Инвестиционные возможности промышленного сектора Молдовы»;

- «Сфера услуг и инфраструктуры: инвестиции в новейшие технологии».

В работе заседаний секций приняло участие около 300 человек. Было сделано в общей сложности 40 докладов и выступлений. В оживленных дискуссиях приняло участие более 30 человек. С приветственным словом к участникам обратился Торговый представитель России в Молдове В.Дарвай.

Особо следует отметить выступления: В.Г. Варнавского д.э.н., профессора, зав. сектором проблем структурной политики и конкурентоспособности ИМЭМО РАН им. Е.М. Примакова, В.Н. Воронкова, Директора ЗАО «Инженерный центр

«Геомир», Ю.М. Агафонова, Президента Тульской ТПП, Д.С. Булатова, Президента Национального союза экспортеров продовольствия, В.А. Малай, Директора по развитию ООО «НПП Старлинк» и др.

Многими выступающими отмечалась высокая потребность бизнесменов РМ и РФ в либерализации торговли и транспортных услуг, а также в расширении делового общения.



Все выступления были интересными, информационно насыщенными и содержали не только адекватную постановку актуальнейших проблем развития двусторонних торгово-экономических отношений, но и ряд инвестиционных проектов к проработке на совместной российско-молдавской основе, в частности:

- 1) в сфере транспортной инфраструктуры – развитие порта Джурджулешты, создание молдо-российских вертикально-интегрированных цепочек и кооперационных поставок между хозяйствующими субъектами РФ и РМ, создание молдо-российских транспортно-логистических, торгово-закупочных оптово-распределительных комплексов;

2) в сфере АПК «Агробизнес России и Молдовы – трансфер технологий, товаров, услуг» (на примере новых технологий в растениеводстве); 3) в социальной сфере – образовательный проект на базе Южно-Уральского государственного университета, проекты по поддержке здоровья в Кавказских минеральных водах.

Профессионалы, практики и специалисты обсудили основные задачи каждой секции и разработали соответствующие рекомендации, которые были учтены при подготовке Резолюции Форума.

На полях Форума состоялось около 300 встреч предпринимателей двух стран, российские участники бизнес-форума посетили ряд молдавских организаций и предприятий. Есть и конкретные результаты.

Так, российская компания ООО «НПП Старлинк», г.Москва, получило предложение от потенциальных инвесторов РМ о строительстве в Молдове завода по производству оптического кабеля для внутренних нужд РМ и поставке продукции в страны ЕС.

Имеются договоренности между группой компаний «Гермес» г. Кострома, а также ООО «Агенство Малого Бизнеса», г. Курск с представителями администрации АТО Гагаузия, об открытии торговых домов данного региона РМ в Костроме и Курске соответственно.

Представители Южно-Уральского государственного университета провели ряд встреч с

руководством ведущих вузов Молдовы, в ходе которых обсуждены вопросы углубления сотрудничества в области науки и образования, с выходом на подписание соответствующих соглашений.

Имеются и другие конкретные результаты.

Общие выводы по Форуму

Сама идея проведения Форума, актуальность темы, вызвали живой интерес у представителей органов государственной власти, торгово-промышленных палат, деловых кругов, научных и экспертных организаций двух стран.

Высокий уровень представительства на Форуме впечатляет

Такого рода встречи предпринимателей и руководителей торгово-промышленных палат в формате форума стало хорошим подспорьем для установления непосредственных деловых контактов и начала прямых переговоров между предпринимателями двух стран.

Предприниматели обеих стран очень надеются, что после проведения Форума последуют четкие импульсы, нацеленные на улучшение экономических условий для взаимной и взаимовыгодной торговли, а также для безопасных и долгосрочных инвестиций.

Обе стороны готовы к дальнейшим шагам навстречу друг другу. И, судя по всему, они последуют.

НОВОСТИ

Встреча с Чрезвычайным и Полномочным Послом Республики Молдова в Российской Федерации Дмитрием Брагишем

27 февраля 2017 г. в Посольстве Молдовы в Москве состоялась встреча актива Российско-Молдавского делового совета во главе с Председателем РМДС Анатолием Койка с Чрезвычайным и Полномочным Послом Республики Молдова в Российской Федерации Дмитрием Брагишем.

Во встрече принял участие первый секретарь Посольства Молдовы в России Александр Власенко. В состав российской делегации вошли представители 11 компаний и организаций, в том числе руководители Национального союза экспортеров продовольствия, ТПП Курской и Ростовской областей, а также ТПП Сергиево Посада и Сергиево-Посадского района Московской области, и др.

Состоялся подробный обмен мнениями по вопросам двусторонних связей, возможностям налаживания перспективного сотрудничества по разным направлениям экономической деятельности и расширению контактов между деловыми кругами двух стран.

Были обсуждены вопросы взаимодействия в процессе продвижения интересов российского бизнеса в Молдове, нюансы и специфика российско-молдавского сотрудничества. Со стороны Посольства было заявлено о поддержке и

готовности содействия Деловому совету в его работе в Молдове.

В свою очередь, председатель РМДС Анатолий Койка проинформировал главу молдавской дипмиссии об итогах участия российской делегации в Российско-Молдавском бизнес-форуме «От качества к конкурентоспособности», который состоялся в Кишиневе 31 января-1 февраля 2017г.. Еще раз поблагодарил молдавских коллег за высокий уровень организации Форума, а также за радушный прием и гостеприимство.



Были обсуждены и некоторые конкретные проекты, которые могли бы быть осуществлены на молдавском направлении, в том числе создание информационного портала B2B для бизнес - сообщества России и Молдовы.

Посол Республики Молдова положительно оценил предложение и со своей стороны высказал идею о масштабном перепрофилировании АПК Молдовы, в частности, на выпуск экологически чистой продукции.

В организационном плане предложено ускорить переход к согласованию и реализации совместных проектов.

Дмитрий Брагиш отметил важную роль объединений предпринимателей в развитии двусторонних торгово-экономических отношений. Высоко оценил вклад российских регионов в развитие сотрудничества между Россией и Молдавией, положительные результаты в налаживании партнерских отношений со многими территориальными палатами России, а также выразил надежду, что планируемые мероприятия предпринимателей в рамках Российско-Молдавского делового совета помогут укрепить торгово-экономические отношения наших стран.

Была достигнута договоренность осуществлять постоянные контакты и взаимодействие по широкому спектру двусторонних российско-молдавских отношений.

Первое заседание подкомитета по экспорту Комитета по развитию АПК ТПП РФ

16 февраля 2017 года состоялось первое заседание подкомитета, на котором был обсужден план работы на 2017 год и первоочередные вопросы поддержки экспорта агропродовольственной продукции.

1. Подготовка перечня продовольственных товаров с высокой степенью переработки (до настоящего времени такой перечень не разработан, в результате чего экспортеры продовольственных товаров не могут рассчитывать на получение льготных кредитов, в отличие от поставщиков непродовольственной продукции).

2. Развитие экспорта пищевых продуктов, имеющих наименование места происхождения товара (НМПТ).

В настоящее время развитие производства и экспорта товаров с НМПТ не связывается с вопросами устойчивого развития сельских территорий. К настоящему времени производителям продовольственных товаров в России выдано только 99 свидетельств о НМПТ (в основном это минеральные воды и алкогольные напитки).

Производители таких продуктов не имеют поддержки со стороны государства. Российские товары с НМПТ не имеют защиты за рубежом, что может привести к недобросовестной конкуренции.

Решено подготовить предложения по развитию производства и экспорта продовольственных товаров с НМПТ для возможного включения в подпрограмму развития экспорта.

ФАО провела специальную сессию на 10-й Зимней зерновой конференции на Алтае

Российский курорт Белокуриха в Алтайском крае принял 10-ю юбилейную «Зимнюю зерновую конференцию» - важный экспертный форум для анализа стратегий развития зерновой отрасли. В его рамках прошла специальная сессия под названием «Юго-Восточный вектор российской зерновой торговли», организованная по инициативе Продовольственной и

сельскохозяйственной организации ООН (ФАО).

Основными темами конференции стали: макроэкономика и государственная поддержка агропродовольственного сектора, итоги прошедшего аграрного года, перспективы развития внутренних и внешних рынков, конъюнктура нынешнего рынка зерна.

Форум, организованный Администрацией Алтайского края при поддержке Министерства сельского хозяйства Российской Федерации, собрал более 140 компаний из 15 областей России и 8 стран региона, в числе которых ведущие зерноперерабатывающие предприятия, компании - производители сельскохозяйственной продукции и оборудования для пищевой промышленности, а также компании сферы услуг для АПК.

Модератором сегодняшней сессии, посвященной «Юго-Восточному вектору», выступила Евгения Серова, глава московского офиса ФАО.

«Зимняя зерновая конференция на Алтае практически сразу стала заметным событием в аграрной жизни страны, - сказала Е.Серова, подчеркнув, что «мероприятие нацелено на проблемы сибирского зернового сектора, которые традиционно выпадают из «больших зерновых мероприятий».

«Из года в год, - продолжила она, - организаторам удается находить правильный контент и приглашать первоклассных докладчиков. Благодаря этому популярность конференции

постоянно растет, о чем свидетельствует и многолетнее участие в ней ФАО».

Среди докладчиков также присутствовала Наталья Меркушева, экономист отдела торговли и рынков ФАО. В своей презентации она осветила тенденции на мировом зерновом рынке в 2016–2017 гг. и их влияние на перспективы развития рынков региона. По оценкам Н.Меркушевой, в текущем сезоне произойдет сокращение импортного спроса на кормовые культуры со стороны стран Юго-Восточной Азии, в то время как закупки пшеницы, наоборот, возрастут на 10 процентов, главным образом за счет увеличения спроса в Индии и Вьетнаме.

В специальной сессии ФАО приняли участие экономисты, банкиры, представители власти, государственных и частных компаний, организаций производителей и научных кругов России, Китая и стран Центральной Азии.

Российские партнеры присоединились к проекту SAVE FOOD с целью сокращения потерь продовольствия и пищевых отходов

Молочный союз России, Фонд продовольствия «Русь», издательство «Сфера» и журнал «Тара и упаковка» стали одними из первых российских организаций, присоединившихся к SAVE FOOD ("Сохранить продовольствие") - Глобальной инициативе по сокращению продовольственных потерь и пищевых

отходов.

Церемония вступления, организованная Бюро ФАО по связи с Российской Федерацией совместно с московским отделением «Мессе Дюссельдорф», состоялась в день открытия ежегодной международной выставки перерабатывающей и упаковочной промышленности «Упаковка-2017». В выставке приняли участие 200 фирм из 19 стран.

ФАО и «Мессе Дюссельдорф» сотрудничают с донорами, международными организациями и финансовыми институтами, а также партнерами из частного сектора по всему миру, чтобы развивать и наращивать масштабы инициативы SAVE FOOD.

Инициатива SAVE FOOD направлена на активизацию диалога среди представителей промышленной индустрии, науки, политики и гражданского общества по вопросу сельскохозяйственных потерь и пищевых отходов. В ее рамках регулярно проводятся конференции и проекты, объединяющие различных игроков продовольственной цепи. Им также оказывается поддержка в разработке эффективных мер по сокращению сельскохозяйственных потерь и пищевых отходов. Еще одной целью программы является повышение осведомленности общества о влиянии, которое оказывают на мир пищевые отходы.

В настоящее время у сети SAVE FOOD более 800 партнеров – из государственного и частного секторов, больших и малых, из всех регионов

мира и всех отраслей продовольственной системы.

SAVE FOOD впервые был представлен на выставке «Упаковка» в 2013 году, но полноценный запуск инициативы в России состоялся только в нынешнем году. В ходе мероприятия выступили Бернд Яблоновский, директор по проектам и ответственный за инициативу SAVE FOOD при «Мессе Дюссельдорф», и Роберт ван Оттердаик, один из ведущих специалистов ФАО по вопросам продовольственных потерь и пищевых отходов.

«Мы ставим перед собой стратегическую цель – возрождение культуры бережного отношения к еде в России», - отметила Виктория Криско, президент «Фонда продовольствия «Русь». «В этой связи мы стремимся не только к снижению продовольственных потерь на этапе хранения, перевозки и продажи, но и к возврату к осознанному потреблению.

«Если каждый из нас заглянет в свой холодильник», - добавила В.Криско, - «и подсчитает объем продуктов, который ежегодно выбрасывает, получатся цифры промышленных масштабов. Этот факт вызывает особое беспокойство, учитывая сколько людей вокруг вынуждены экономить на самом необходимом и нуждаются в помощи».

Церемония продолжилась Конференцией по проблеме сокращения сельскохозяйственных потерь и пищевых отходов в России, в которой приняли участие представители государственной власти РФ, ФАО,

частного сектора и журналисты.

«Сокращение пищевых отходов является наиболее прямым и эффективным способом снижения промышленного воздействия на изменение климата», – сказал Р. ван Оттердайк, - «однако это чрезвычайно сложно, поскольку проблема имеет много уровней». Он подчеркнул, что причины и пути решения этих задач имеют технические, экономические, экологические, социальные, поведенческие, этические, правовые и политические аспекты. Это означает, что все участники национальной продовольственной системы должны работать сообща.

Константин Лайкам, заместитель руководителя Федеральной службы государственной статистики (Росстат) представил методологию, используемую для оценки потерь пищевых продуктов в России. Для их учета организованы обследования сельскохозяйственных, заготовительных, перерабатывающих и торговых организаций, при этом учитываются потери на всех стадиях движения продукции (хранение, переработка, транспортировка и реализация). Данные статистической отчетности, согласно К.Лайкаму, свидетельствуют об актуальности для нашей страны проблемы высокого уровня продовольственных потерь и необходимости их сокращения.

Российские показатели, возможно, ниже средних по миру, когда речь идет о пищевых отходах и сельскохозяйственных потерях. По оценке Росстата, проведенной в 2013 г.,

в Российской Федерации в год выбрасывается 56 килограммов пищи на человека. В то время, было высказано предположение о том, что около 20-25 процентов продуктов питания в России остаются неиспользованными и выбрасываются до использования. В некоторых странах этот показатель достигает 40 процентов, согласно данным ФАО.

Участники мероприятия согласились, что повышение осведомленности о проблеме, расширение сети партнерств и инвестирование в научные исследования являются ключевыми решениями для разработки эффективной программы по сокращению продовольственных потерь и пищевых отходов в России.

Новая редакция единой Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности ЕАЭС и Единого таможенного тарифа ЕАЭС

1 января 2017 года вступила в силу новая редакция единой Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности Евразийского экономического союза и Единого таможенного тарифа Евразийского экономического союза.

Изменения затронули 233 товара на уровне первых шести знаков и почти 1000 товаров на уровне 10 знаков кода Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности Евразийского экономического союза. В частности, произведены объединения

ряда товарных подсубпозиций в одну, разбивка одной подсубпозиции на две и более, замена цифрового обозначения на уровне 10 знака и другие.

Товарная номенклатура используется практически всеми странами мира в качестве основы для построения национальных тарифов и статистических номенклатур и основывается на международной Конвенции о Гармонизированной системе описания и кодирования товаров.

Новая редакция Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности Евразийского экономического союза и Единого таможенного тарифа Евразийского экономического союза приведена на Правовом портале Евразийского экономического союза. Переходные таблицы соответствия кодов ТН ВЭД ТС 2012 года и ТН ВЭД ЕАЭС 2017 года размещены на официальном сайте Федеральной таможенной службы России.

Начало принятия Общим фондом сырьевых товаров заявок на предоставление финансирования проектов сырьевой направленности

Российские компании приглашаются к участию в конкурсе заявок на получение льготного финансирования Общего фонда для сырьевых товаров (ОФСТ) на цели реализации проектов сырьевой направленности на территории Российской Федерации и за рубежом.

ОФСТ является международной межправительственной финансовой организацией под эгидой Организации Объединенных Наций, которая специализируется на развитии сырьевого сектора, в том числе за счет предоставления льготного финансирования компаниям, зарегистрированным в странах-участницах ОФСТ.

Требования к заявителям:

- сфера деятельности: сельское хозяйство, металлургия, минеральные ресурсы, а также кредитование предприятий, специализирующихся в указанных областях;

- наличие успешного опыта работы в области сырьевых товаров более трех лет, который может быть подтвержден соответствующей финансовой отчетностью;

- разделение ценностей ОФСТ, включая признанные на международном уровне социально-ответственные принципы, касающиеся прав человека, условий труда, экологии и противодействия коррупции в соответствии с Глобальным договором ООН.

Для подачи заявки необходимо направить заполненную строго на английском языке форму на адрес электронной почты opencall@common-fund.org или по почте на имя Managing Director, Common Fund for Commodities, P.O. Box 74656, 1070 BR, Amsterdam, The Netherlands. Прием заявок завершается 30 апреля 2017 г. Форма заявки и инструкция по ее заполнению доступны по ссылке <http://common-fund.org/call-for-proposals/>.

АНОНСЫ

IV МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ «МЯСНОЕ СКОТОВОДСТВО РОССИИ: ПРОИЗВОДСТВО ГОВЯДИНЫ – ОТ ПОЛЯ ДО ПОТРЕБИТЕЛЯ. ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ»

18-20 апреля 2017 г.

Организаторы конференции:

- Национальный Союз производителей говядины
- Международная промышленная академия.

Конференция проводится при поддержке:

- Министерства сельского хозяйства РФ
- Россельхознадзора
- Национальной Мясной Ассоциации
- Национальной Ассоциации Скотопромышленников
- ГНУ ВНИИ мясного скотоводства
- ГНУ ВНИИМП им. В.М.Горбатова

В программе конференции:

- Текущее состояние мясного скотоводства, тренды производства и потребления говядины в России
- Производная качественной говядины от разных пород скота мясного направления, как существенная составляющая кулинарии потребителя
- Куда идет и развивается рынок говядины: потребление, спрос, предпочтение потребителей
- Условия и технология содержания скота, как фактор определения целей формирования

вкусовых качеств мяса, для конечного потребителя

- Влияние рационов кормления, системы содержания, фасовки и созревания на вкусовые качества говядины

• Финишный откорм - определяющая технологическая фаза в производстве качественной говядины. Последние достижения

- Стандартизация и брендинг производства качественной говядины, как необходимый элемент развития рынка говядины от мясных пород

• Технология убоя, обвалки, хранения, созревания. Кулинарные ограничения.

В рамках конференции предусмотрены:

- Выставка отечественных предприятий и зарубежных фирм, которые представят передовые технологии и инновации в отрасли мясного скотоводства
- Деловые встречи и переговоры
- Выставка-продажа отраслевой научно-производственной и нормативно-технической литературы

К участию в конференции приглашаются:

- Руководители и специалисты органов управления АПК субъектов Российской Федерации
- Руководители и специалисты предприятий Национального Союза производителей говядины, Национальной мясной ассоциации, Национальной ассоциации скотопромышленников и других отраслевых союзов АПК
- Руководители и специалисты агрохолдингов, мясоперерабатывающих и комбикормовых предприятий
- Технологи основных производственных участков производства говядины
- Ведущие рестораторы, представители ритейла

• Руководители и специалисты отечественных и зарубежных компаний, фирм и пред-приятий - производителей оборудования, комплектных линий для мясоперерабатывающих предприятий

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

• Представители средств массовой информации.

Справки и заявки:

тел/факс (495)959-71-06,
ЩербакOVA Ольга Евгеньевна,
e-mail: scherbakovaoe@grainfood.ru
тел./факс (499)235-48-27, Агеева
Ксения Михайловна,
e-mail: a89057777955@yandex.ru

**XI МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ
«СОВРЕМЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО КОМБИКОРМОВ»
«КОМБИКОРМА – 2017»**

27-29 июня 2017 г.

Организаторы конференции:

- Союз комбикормщиков
- ОАО «Всероссийский научно-исследовательский институт комбикормовой промышленности»
- Международная промышленная академия

При поддержке:

- Министерства сельского хозяйства Российской Федерации
- Россельхознадзора
- Российского Зернового Союза

• Национального Союза свиноводов

• Российского птицеводческого Союза

• Союза животноводов России

• Национального Союза производителей говядины

В программе конференции

• Состояние и структурные изменения в производстве комбикормов в свете реализации программы развития АПК Российской Федерации до 2025 г. и на перспективу до 2030 г. АПК

в макроэкономических сценариях правительства и экспертные оценки специалистов

- Кормовая база в новых реалиях формирования потребностей рынка в комбикормах и оценка возможностей их реализации

- Инновации в технике и технологии производства комбикормов. Модернизация и новое строительство предприятий и цехов по производству комбикормов и компонентов (пре-миксы, биологически активные вещества, минеральные добавки и др.), обеспечивающих доброкачественное и эффективное кормление животных, птицы и рыб

- Новые разработки в промышленном производстве премиксов

- Комплекс мероприятий по снижению стоимости готовой продукции за счёт оптимизации рецептуры кормов, использования современных технологий и оборудования

- Технические регламенты, ГОСТы, новые методы и приборы, обеспечивающие стабильность качества и биобезопасность в комбикормовом производстве. Законодательная база и практика её применения при ввозе сырья, кормовых добавок, биологически активных веществ для производства комбикормов в условиях Евразийского экономического союза.

Выставки:

- Выставка ведущих отечественных и зарубежных фирм - производителей оборудования, кормовых добавок, премиксов и ветеринарных препаратов

- Выставка-продажа профессиональной научно-технической литературы

К участию в конференции приглашаются:

- Руководители федеральных и региональных органов управления АПК

- Директора, главные инженеры, главные зоотехники, начальники производств, заведующие ПТЛ комбикормовых производств, на птицефабриках, животноводческих комплексах и другие специалисты предприятий, фирм, холдингов и компаний, выпускающих комбикормовую продукцию

- Руководители и специалисты проектных организаций, ученые научно-исследовательских и учебных институтов (университетов) России, ближнего и дальнего зарубежья

- Руководители национальных и международных ассоциаций и организаций

- Фирмы-производители оборудования, комплектных линий, компонентов для производства комбикормов, ветеринарных препаратов ведущие отечественные и зарубежные поставщики сырья

Справки и заявки:

тел./факс (499) 235-81-86,
Фейденгольд Владимир Борисович,
e-mail: feydengold@grainfood.ru;
тел./факс (495)959-71-06,
Щербакова Ольга Евгеньевна,
scherbakovaoe@grainfood.ru

ЭКСПОРТНО-ИМПОРТНАЯ ПОЛИТИКА ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

Мировая и региональная политика

В марте индекс мировых цен на продовольствие снизился на 2,8%

В марте с.г. индекс мировых продовольственных цен, определяемый аналитиками Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН (ФАО), составил в среднем почти 171 пункт, что на 2,8% ниже показателя за предыдущий месяц, но на 13,4% превышает уровень аналогичного месяца годом ранее. Об этом говорится в сообщении, распространенном ФАО 6 апреля.

Как отмечается, индекс цен на зерновые в марте сократился на 1,8% в сравнении с показателем февраля, чему способствовало снижение цен на пшеницу и кукурузу, и практически сравнялся с уровнем марта 2016 г.

Индекс цен на растительное масло за месяц снизился на 6,2%. «Котировки пальмового и соевого масел упали в марте на фоне улучшения прогнозов производства, тогда как цены на рапсовое и подсолнечное масла также снизились в результате пополнения запасов», - пояснили указанное снижение эксперты.

Индекс цен на сахар в марте снизился на 10,9% - до самого низкого уровня с мая 2016 г., на молочные продукты – на 2,3%, тогда как на мясо – вырос на 0,7%.

Прогноз мирового производства пшеницы в 2016/17 МГ вновь повышен

Аналитики USDA в своем мартовском отчете повысили прогноз мирового производства пшеницы в 2016/17 МГ на 2,83 млн. тонн - до 751,07 млн. тонн, что также на 15,82 млн. тонн превзойдет показатель предыдущего сезона.

Повышательная корректировка прогноза была сделана для Австралии – до 35 (33; 24,17) млн. тонн, Аргентины – до 16 (15; 11,3) млн. тонн и Бразилии – до 6,73 (6,7; 5,54) млн. тонн. В то же время, для стран ЕС данный показатель был снижен до 144,66 (144,86; 160) млн. тонн.

Прогноз мирового экспорта пшеницы, включая продукты переработки, был повышен до 180,12 (178,3; 172,07) млн. тонн. Данная корректировка затронула Аргентину – 11 (9,5; 8,75) млн. тонн, Австралию – 24 (23,5; 15,78) млн. тонн и Турцию – 5,8 (5,6; 5,6) млн. тонн.

Мировые конечные запасы зерновой в текущем сезоне прогнозируются на уровне 249,9 (248,6; 240,3) млн. тонн. Указанный показатель также был повышен для Австралии – до 7,3 (6,66; 5,6) млн. тонн, Канады – 6,66 (6,16; 5,17) млн. тонн, Индии – 8,5 (8; 14,54) млн. тонн и Ирана – 6,18 (5,98; 8,18) млн. тонн.

Прогноз мирового производства кукурузы в 2016/17 МГ повышен до нового рекорда

Аналитики USDA повысили прогноз мирового производства кукурузы в 2016/17 МГ до рекордных 1,049 млрд. тонн против 1,04 млрд. тонн, озвученных месяцем ранее, и 961,85 млн. тонн по итогам предыдущего сезона.

Повышательная корректировка прогноза была произведена для Аргентины – до 37,5 (36,5; 29) млн. тонн, Бразилии – до 91,5 (86,5; 67) млн. тонн, Индии – до 26 (24,5; 22,57) млн. тонн и ЮАР – до 14,6 (13; 8,21) млн. тонн.

Прогноз мирового экспорта зерновой в текущем сезоне был повышен до 144,5 (143,05; 144,9) млн. тонн. Данный показатель был пересмотрен в сторону повышения для Аргентины – до 26 (25,5; 21,67) млн. тонн, Бразилии – 22,5 (22; 35,38) млн. тонн и ЮАР – 1,8 (1,3; 0,76) млн. тонн.

Прогноз конечных мировых запасов кукурузы по итогам сезона был повышен до 220,68 (217,56; 210,87) млн. тонн. Оценка была увеличена для Аргентины – 2,56 (2,06; 1,05) млн. тонн, Бразилии – 7,84 (6,44; 6,54) млн. тонн, ЕС – 5,05 (4,75; 6,66) млн. тонн и Ирана – 6 (5,5; 6,05) млн. тонн.

Прогноз мирового производства сои в 2016/17 МГ повышен за счет Бразилии

Согласно обновленному отчету аналитиков USDA, в 2016/17 МГ мировой урожай соевых бобов достигнет 340,79 млн. тонн против 336,62 млн. тонн, прогнозировавшихся ранее, и 312,8 млн. тонн в прошлом сезоне.

Общий показатель был повышен, главным образом, за счет Бразилии – на 4 млн. тонн, до 108 млн. тонн, что также на 11,5 млн. тонн превзойдет результат 2015/16 МГ.

Прогноз мирового экспорта масличной был повышен на 1 млн. тонн - до 141,1 млн. тонн против 132,13 млн. тонн в 2015/16 МГ. Данный показатель был пересмотрен в сторону повышения для Бразилии – до 61 (59,5; 54,38) млн. тонн и Парагвая – 5,4 (5,3; 5,2) млн. тонн. Для США, в то же время, оценка экспорта снизилась до 55,11 (55,79; 52,69) млн. тонн.

Оценка конечных запасов масличной культуры озвучивается на уровне 82,82 (80,38; 76,59) млн. тонн. Прогноз был повышен для Бразилии – до 20,8 (19,38; 18,05) млн. тонн, Китая – до 15,56 (14,86; 16,91) млн. тонн и США – до 11,84 (11,44; 5,35) млн. тонн.

Ближнее зарубежье

В странах ЕАЭС производство сельхозпродукции в 2016 году выросло на 3,2%

Объем производства продукции сельского хозяйства стран Евразийского экономического союза по итогам 2016 г. вырос на 3,2% по сравнению с

показателем 2015 г. Об этом заявила министр по интеграции и макроэкономике Евразийской экономической комиссии (ЕЭК) Татьяна Валовая.

По ее словам, совокупный ВВП стран ЕАЭС в 2016 г. сократился лишь на 0,3%, тогда как в 2015 г. было падение на 2,5%. При этом уменьшение ВВП отмечено только у двух стран Союза – Беларуси и РФ. Все остальные государства показали экономический рост.

«Это дает нам основание рассчитывать на позитивную траекторию в следующем году», – подчеркнула министр.

Т.Валовая отметила, что в минувшем году приостановилось сокращение взаимной торговли между странами Союза (в 2015 г. уменьшение объемов достигло 30,4%, в 2016 г. – лишь 10,8%). При этом доля торговых операций со странами ЕАЭС в общем внешнеторговом обороте выросла с 13,4 до 14,1%. Отдельные страны значительно нарастили объемы торговли. В частности, Армения увеличила поставки в Беларусь – в 2,3 раза, в Кыргызстан – в 3,4 раза. Кроме того, благодаря принятию странами Союза мер по поддержке макроэкономической стабильности стабилизировалась инфляция.

«Показательно, что в декабре 2016 г. по сравнению с декабрем 2015 г. инфляция по Союзу составила 6%, снизившись более чем вдвое. А это залог дальнейшего стабильного экономического развития», – добавила она.

Общие информационные ресурсы позволяют улучшить взаимодействие стран ЕАЭС в АПК

В рамках создания интегрированной информационной системы Евразийского экономического союза (ЕАЭС) коллегия Евразийской экономической комиссии (ЕЭК) утвердила требования к одному из ее компонентов, объединяющему базы данных агропромышленного комплекса стран союза.

В частности, предусматривается создание семи общих интернет-ресурсов, включая единый реестр сортов сельскохозяйственных растений, прогнозные показатели развития, базу данных о племенных животных и селекционных достижениях в области племенного животноводства и научно-исследовательскую деятельность.

Отмечается, что разработка и наполнение национальных блоков общей информационной системы АПК будут осуществляться государствами союза в соответствии с согласованными форматами данных.

По словам министра по промышленности и агропромышленному комплексу ЕЭК Сергея Сидорского, автоматизация сбора, обработки и хранения информации в рамках общих информационных ресурсов АПК позволит оптимизировать взаимодействие сторон по вопросам согласованной агропромышленной политики. «В онлайн-режиме все пользователи смогут анализировать состояние агропродовольственного

рынка стран «пятерки», оценивать ситуацию по обеспечению продовольственной безопасности, а также развитие научного потенциала в агропромышленном комплексе наших стран», - сказал он.

Евразийская экономическая комиссия начала антидемпинговое расследование по гербицидам из Европейского союза

Евразийская экономическая комиссия начала антидемпингового расследования в отношении гербицидов, ввозимых из Евросоюза.

С 2013 г. по 2015 г. объем импорта гербицидов из ЕС вырос на 9,5%, в первом полугодии 2016 г. по сравнению с первым полугодием 2015 г. – на 10,5%. При этом на протяжении анализируемого периода доля импорта из ЕС в общем объеме импорта была значительной – в среднем 50%.

Отмечается, что с июля 2015 г. по июнь 2016 г. гербициды из ЕС поставлялись по демпинговым ценам. Демпинговая маржа, по предварительным расчетам, составила 361,98%.

На фоне существенного роста объемов демпингового импорта и значительного ценового занижения произошли негативные изменения в отрасли. Так, на предприятиях ЕАЭС сократилось производство гербицидов на 3,3%, снизилась степень загрузки их производственных мощностей. Предприятия были вынуждены сократить реализацию произведенного

товара, что привело к уменьшению доли товара, произведенного на территории стран ЕАЭС. Кроме того, предприятия зафиксировали снижение прибыли на 24,7% в первом полугодии 2016 г. по сравнению с первым полугодием 2015 г., а также рентабельности продаж и рентабельности производства.

«Названные факты дают основание для начала антидемпингового расследования. Оно открыто по итогам рассмотрения заявлений ряда компаний России, Беларуси и Казахстана», - говорится в сообщении пресс-службы ЕЭК.

Производителям сельхозтехники стран ЕАЭС упростят условия экспорта на рынки третьих стран

Производителям сельскохозяйственной техники стран Евразийского экономического союза упростят условия экспорта на рынки третьих стран.

Данное решение было принято на заседании Евразийского межправительственного совета о стимулировании экспорта тракторов, комбайнов, навесных механизмов и другой техники.

«На сегодняшний день наблюдается рост экспорта сельхозтехники, производимой в странах ЕАЭС, в 2016 г. он увеличился на 6% по сравнению с показателем за 2015 г. По оценкам экспертов, к примеру, российские производители поставляют на экспорт не более 10% своей техники. При этом у них есть потенциал, позволяющий довести этот

показатель до 50%», - говорится в сообщении.

Для реализации экспортного потенциала государства ЕАЭС договорились совместно развивать механизмы страхования и перестрахования экспортных рисков, в т.ч. реализовывать программы экспортного финансирования, также формировать общие сервисные сети по техническому обслуживанию сельхозтехники.

Украина отложила введение антидемпинговых пошлин на российские удобрения

Межведомственная комиссия по международной торговле (МКМТ) приняла решение о приостановлении действия антидемпинговых мер в отношении импорта в Украину некоторых азотных удобрений (карбамида и КАС) происхождением из Российской Федерации.

«Члены МКМТ признавали тот факт, что основными потребителями российских удобрений являются сельхозпроизводители и необходимо учитывать текущую ситуацию на рынке с тем, чтобы предотвратить дефицит и резкий рост цен на удобрения в Украине», – говорится в сообщении пресс-службы Министерства экономического развития Украины.

Так, члены межведомственной комиссии согласились, что для обеспечения продовольственной безопасности существует настоятельная необходимость принятия мер по диверсификации поставок

удобрений в Украине (из Китая, стран Ближнего Востока, США и др.).

Казахстану необходимо переходить к экспорту продукции переработки

В Казахстане необходимо обеспечить переход от сырьевого производства к выпуску и экспорту качественной, переработанной продукции. Об этом говорится в послании президента РК Нурсултана Назарбаева «Третья модернизация Казахстана: глобальная конкурентоспособность».

Президент поручил правительству обеспечить увеличение экспорта продовольственных товаров на 40% к 2021 г. путем диверсификации производства сельскохозяйственной продукции.

Н.Назарбаев также считает, что Казахстан должен стать так называемой «хлебной корзиной» по производству зерна на всем Евразийском континенте. Глава государства поручил правительству пересмотреть принципы выделения субсидий и постепенно переходить на страхование продукции. Кроме того, считает он, в течение 5 лет нужно создать все условия для объединения более 500 тыс. домашних хозяйств и малых фермерств в кооперативы.

По его словам, необходимо повысить эффективность использования земли. «В течение 5 лет необходимо увеличить площадь орошаемых земель на 40%, тем самым довести до 2 млн. га», - говорится в документе.

В Казахстане государственную поддержку получают 72 экспортоориентированных предприятия

Правительство Казахстана предоставит господдержку 72 экспортоориентированным компаниям. Соответствующее поручение министерству по инвестициям и развитию (МИР) РК совместно с отраслевыми министерствами и акиматами областей дал премьер-министр Бакытжан Сагинтаев.

Как отметил Б.Сагинтаев, поддержка данных компаний определено Президентом РК Нурсултаном Назарбаевым в качестве одного из приоритетов отечественной экономики, предусматривающего развитие конкурентоспособных экспортных производств в приоритетных отраслях с высокой производительностью.

Также МИР РК поручено совместно с заинтересованными госорганами, акимами и Нацпалатой выработать эффективные подходы по отбору новых проектов.

«Государственную поддержку должны получать только те проекты, которые имеют четкие планы для повышения конкурентоспособности и выходу на экспортные рынки», – отметил Б. Сагинтаев.

Казахстан может стать мировым лидером по экспорту чечевицы

Казахстан в 2017 г. может войти в число мировых лидеров по экспорту чечевицы. Об этом заявил первый вице-министр сельского хозяйства РК Кайрат Айтуганов.

«Открываются новые рынки для экспорта именно казахстанской продукции, особенно растениеводческой. Сегодня перспективным направлением, о котором мы говорили в программе агропромышленного комплекса, являются именно масличные культуры. Поэтому не только на пшеницу надо обращать внимание, но и на экспорт масличных культур, особенно на экспорт продукции переработки», – сказал К. Айтуганов.

Вице-министр отметил, что необходимо увеличить площадь бобовых культур (чечевица, нут), так как производство и экспорт чечевицы более выгоден.

«Если в текущем году мы засеем чечевицей порядка 200 тыс. га, то Казахстан займет 5 место в мире по посевам чечевицы и по экспорту – 4 место в мире. Сегодня Канада производит самый большой объем чечевицы, из них 60% она экспортирует в такие страны, как Индия и Пакистан» – подчеркнул К.Айтуганов.

Дальнее зарубежье

Индия вводит 10% пошлину на импорт пшеницы

Правительство Индии 28 марта приняло решение о введении пошлины в размере 10% на импорт в страну пшеницы, сообщает Reuters, ссылаясь на информацию индийских СМИ.

Ранее, в связи с необходимостью пополнения госзапасов зерновой, обусловленной снижением внутреннего производства пшеницы, в сентябре 2016 г. власти страны снизили импортную пошлину на зерновую с 25 до 10%, а в декабре 2016 г. указанный тариф был обнулен.

В 2017 году Индонезия может отказаться от импорта фуражной пшеницы и кукурузы

По информации Индонезийской ассоциации производителей кормов, в 2017 г. Индонезия может отказаться от импорта кукурузы и фуражной пшеницы, поскольку внутреннее производство полностью обеспечит спрос на указанные культуры, сообщает Reuters.

В частности, производство кукурузы в Индонезии в т.г. ожидается на уровне 12-15 млн. тонн против 10 млн. тонн годом ранее, тогда как потребление зерновой возрастет до 8 (7,6) млн. тонн.

Напомним, что ранее сообщалось о планах правительства Индонезии к 2018 г. полностью отказаться от импорта кукурузы в страну на фоне наращивания внутреннего производства этой зерновой культуры.

Филиппины впервые могут начать экспорт кукурузы

Высокий объем предложения кукурузы на внутреннем рынке Филиппин в нынешнем году, технически позволяет стране впервые в истории реализовать излишки зерновой на экспорт.

Согласно заявлению министра сельского хозяйства страны Эммануэля Пиньоля, в текущем году Филиппины могут увеличить производство кукурузы на 0,6 млн. тонн в год - до 8,1 млн. тонн, что на 2,5 млн. тонн превысит уровень внутреннего потребления. Таким образом, уровень самообеспеченности страны зерновой достигнет 120%.

В связи с этим министр намерен обратиться к президенту страны Родриго Дутерте с просьбой изменить текущие условия экспорта кукурузы, согласно которым поставки зерновой на внешние рынки могут осуществляться только когда самообеспеченность культурой достигнет 200%.

Как уточняется, потенциальными покупателями филиппинской продукции могут стать Малайзия, Тайвань и Южная Корея. В то же время местные производители скептически воспринимают реальность экспорта зерновой из страны ввиду высоких затрат на выращивание кукурузы и ее низкой ценовой конкурентоспособности на мировом рынке.

*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.



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».



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.



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.*

ВНИМАНИЮ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТОРОВ

ПРОЕКТЫ КОМПАНИИ «СЕЛЬХОЗПРОМ», СТАВРОПОЛЬСКИЙ КРАЙ

Ставропольский край – промышленный и деловой регион России. Располагая уникальными по своему многообразию и богатству ресурсами, край активно расширяет хозяйственные связи, использует инновационные подходы. Ставрополье входит в первую двадцатку среди регионов Российской Федерации по инновационному развитию и является привлекательным центром Северного Кавказа.

Основная цель компании «Сельхозпром» - привлечение внимания иностранных инвесторов в проекты компании в области АПК.

Компания «Сельхозпром», расположенная в станице Георгиевской Кочубеевского района Ставропольского края, молодое, динамично развивающееся предприятие, созданное три года назад. Площадь земельных угодий составляет 18000 га. Основное направление деятельности компании – растениеводство. Главными агрокультурами являются озимая пшеница и кукуруза, большая часть урожая которых идет на экспорт. Также предприятие возделывает сою, подсолнечник и яровой ячмень.

Предприятие оснащено новой импортной и отечественной техникой,

современным оборудованием для сушки и хранения урожая.

Производство ведется с соблюдением всех технологий, предприятие сотрудничает со специалистами в области агрономии и семеноводства. «Вкупе с почвенно-климатическими условиями такой подход позволяет стабильно получать высокую урожайность». Ежегодное наращивание производственной мощности, обеспечило компании плановое увеличение чистой прибыли: за три года она выросла почти в 30 раз.

Стратегическим планом на 2017 год компанией намечено реализовать инвестиционные проекты по развитию животноводства на имеющихся площадях, идеально подходящих для этих целей.

На сегодняшний день в компании подготовлено четыре бизнес-плана, с распределенными долями участия: инвестиции в проект: 75%, собственный капитал: 25%.

1. Развитие животноводства – содержание, откорм, воспроизводство КРС молочного направления продуктивности и производство молока.

Срок окупаемости проекта - РВ (pay-back period) составит: 64 месяцев (5,4 лет) – с начала инвестиционной

фазы; 37 месяцев (3,1 лет) – с начала операционной фазы по производству молока.

2. Развитие животноводства – содержание, откорм, воспроизводство и первичная переработка КРС мясного направления продуктивности.

Срок окупаемости проекта - РВ (pay-back period) составит: 66 месяцев (5,6 лет).

3. Развитие животноводства – содержание, откорм, воспроизводство и первичная переработка мелкого рогатого скота (МРС) мясошерстного направления.

Срок окупаемости проекта - РВ (pay-back period) составит: 71 месяц (5 лет 9 месяцев)

4. Создание полного замкнутого производственного цикла по изготовлению сыров твердых и полутвердых сортов».

Срок окупаемости проекта - РВ (pay-back period) составит: 60 месяцев (5,0 лет) – с начала инвестиционной фазы; 50 месяцев (4,2 лет) – с начала операционной фазы по производству сыров.

Организация работы животноводческого комплекса на территории Кочубеевского района Ставропольского края Российской Федерации имеет выгодное логистическое местоположение: в территориальном сегменте налажены каналы сбыта, проходит автомобильная дорога, характеризующаяся большой транспортной проходимостью (Узел автомобильных дорог имеет хорошую транспортную развязку, который

позволяет выйти на основную автодорогу М-29 «Кавказ», которая стыкуется с автодорогой М-4 и является составной частью Европейского маршрута: Франции, Германии, Чехии, Словакии, Украины и России).

Также имеется выход к железнодорожной ветви для организации транспортировки продукции, доставки сырья и т.д. (в 60 км от сельхозпредприятия и офиса компании находится ж/д узловая станция Невинномысская, через которую проходят все проходящие пригородные поезда и поезда дальнего следования, с основными направлениями Москва, Адлер, Санкт-Петербург, Челябинск, Баку).



По словам руководителя компании «Сельхозпром» Сергея Унанова, основными преимуществами организации работы животноводческого комплекса на территории Кочубеевского района Ставропольского края является хорошая экология, доступность кормов.

«Вложение средств в один или несколько из этих проектов безусловно будет эффективной инвестицией, а наличие земель, хорошая кормовая база, снизят стартовые затраты», - считает С.Унанов.

НОВОСТИ ВЫСТАВОЧНОЙ СФЕРЫ

МЕЖДУНАРОДНАЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ ВЫСТАВКА SISAB 2017



Национальный союз экспортеров продовольствия совместно с Российско-Португальским Бизнес Клубом организовал деловую миссию представителей российских бизнес кругов для поездки на 22-ю МЕЖДУНАРОДНУЮ ТОРГОВУЮ ЯРМАРКУ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ И ВИН «SISAB 2017», которая прошла 6 - 8 марта 2017 г. в Лиссабоне (Португалия).

отраслей: Вина, Алкогольные и Безалкогольные напитки, Рыба и морепродукты, Мясо, Молочные продукты, Кондитерские изделия, Фрукты и Овощи, Био-продукты, и пр. Также, для дополнения Вашего опыта на выставке, предлагаются такие сопутствующие отрасли как Посуда, Столовые приборы, Пластик и аксессуары, Логистика и Транспорт.



\

SISAB - крупнейшая выставка престижных продуктов и брендов наивысшего качества, предназначенных для международного рынка. На SISAB 2017 были представлены около 500 португальских экспонентов из 28

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

В 2017 году в SISAB PORTUGAL приняли участие 500 важнейших португальских производителей, представляющих 28 отраслей. Мероприятие посетили 1700 международных покупателей из 110 стран.



В составе российской делегации были представители объединений предпринимателей, компаний-импортеров сельхозпродукции и готового продовольствия, рестораторы и отельеры из различных регионов страны.

На выставке работали переводчики, владеющие русским, португальским и английским языками.



Для посетителей SISAB были организованы профессиональные и тематические экскурсии на предприятия АПК в регионы Алентежу, Лиссабон, долина реки Дору.

Но более всего примечателен сам формат выставки, где экспонируется только произведенное в стране продовольствие, а в качестве посетителей приглашаются потенциальные зарубежные покупатели национальной продукции.



Хотелось бы, чтобы и в России проводились выставки, главная цель которых - продвижение продукции отечественных производителей на внешний рынок и реализация экспортного потенциала отечественного АПК.

Пример SISAB наглядно демонстрирует, как можно использовать выставку для продвижения национальной продукции на рынки зарубежных стран.



Впервые российская делегация посетила SISAB в 2010 г. С тех пор поездки российских делегаций на

SISAB стали регулярными, в объем закупаемой в Португалии продукции увеличился вдвое – с 20 млн до 40 млн долларов.



Разумеется, нынешний низкий курс рубля сдерживает дальнейший рост поставок.



Однако и в этих условиях португальские производители продолжают наращивать поставки своей продукции, в особенности кофе и оливкового масла, на российский рынок. Другие же, как экспортеры вин, перестраивают свою стратегию и начинают предлагать российским потребителям продукцию в более низком ценовом сегменте.

В результате ассортимент португальских товаров на российском рынке продолжает расширяться. Сейчас это в основном кофе, оливковое масло,

консервированные томаты, вина (причем уже не только портвейн, но также столовые и десертные вина).



В то же время португальские производители готовы предложить также другие товары способные представить интерес для их российских партнеров. Это креативная кухня, «жидкие фрукты», соусы, «детский рис» и многое другое.



Следующая выставка SISAB будет проводиться в Лиссабоне с 12 по 14 февраля 2018 года.

Информация об условиях участия российских представителей в предстоящей выставке будет опубликована в ближайших выпусках нашего журнала.

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



MAY 23-25 МАЯ
МОСКВА | КРОКУС ЭКСПО

VIP-ДЕНЬ КАК УНИКАЛЬНАЯ ФОРМА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С ПАРТНЕРАМИ

В ходе крупнейшей выставки инновационных технологий для птицеводства и животноводства «Асти Групп» впервые на рынке предлагает участникам мероприятия новый формат взаимодействия с посетителями

23-25 мая 2017 года в МВЦ «Крокус Экспо» (павильон 2, залы 7 и 8) пройдут Международная выставка «Мясная промышленность. Куриный Король. Индустрия холода для АПК / VIV Russia 2017» и 3-й Международный Саммит «Аграрная политика России. Настоящее и будущее». В рамках выставки компания «Асти Групп» предлагает участникам и посетителям инновационное для рынка решение, нацеленное на наиболее эффективное взаимодействие поставщиков и их партнерами.

23 мая, когда состоится открытие саммита и выставки, объявлен организаторами VIP-днем: попасть на

мероприятие смогут только посетители, приглашенные участниками или профильными ассоциациями.

«Таким образом, каждый участник получит возможность решать, кого он хочет видеть на своем стенде, - подчеркивает президент Выставочной компании «Асти Групп» Наринэ Багманян, - и компании смогут уделить внимание только самым важным клиентам, настоящим и потенциальным партнерам».

Чтобы попасть на мероприятие в первый день, необходимо получить VIP-приглашение, которое выдается в ходе регистрации на сайте <http://vivrussia.ru>. Регистрация возможна только при наличии специального промокода. За его получением необходимо обратиться либо к компании-участнику мероприятия, либо в профильную ассоциацию, где состоит претендующая на VIP-статус организация.

Подробная информация по мероприятию на сайте www.vivrussia.ru.

Организатор: Выставочная компания «Асти Групп»

Тел.: +7 (495) 797-6914, E-mail: info@vivrussia.ru

Контакты для СМИ: Александр Погребной

Тел.: +7 (495) 609 67 66, Моб.: +7 (916) 245 66 81, E-mail: pr@vivrussia.ru

УЧАСТНИКАМ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

КАК ЗАЩИТИТЬ СВОЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ (ИННОВАЦИОННЫЙ) ТОВАР ПЕРЕД ВЫХОДОМ НА РЫНОК

В предыдущем номере мы говорили о регистрации наименования места происхождения товара как способе защиты уникальных свойств товара и продвижения бренда России. Однако, наименование места происхождения товара возможно не для всех видов товаров. В этом номере мы поговорим о способе защиты технических решений, технологий и инновационных продуктов.

Прежде чем использовать свое новое техническое решение, публиковать о нем сведения либо просто участвовать на выставках и конференциях, рассказывая о своей разработке, необходимо позаботиться об охране вашего решения. Получить надлежащую охрану можно путем патентования изобретений и полезных моделей.

В качестве **изобретения** охраняется техническое решение в любой области, относящееся к продукту или способу (технологии).

Наличие патента на изобретение позволит дополнительно оказывать защиту продукции путем применения определенных мер. При этом иные лица не смогут без вашего разрешения использовать охраняемые изобретения. Наличие патента будет являться конкурентным преимуществом на рынке.

Как получить патент на изобретение?

Для получения такого патента необходимо оформить заявку на регистрацию изобретения в Патентное ведомство до того, как формула, составляющая существо изобретения, публично раскрыта.

Поэтому важно еще раз подчеркнуть, что регистрация исключительных патентных прав не будет возможна, если до момента подачи заявки вы уже где-то и каким-либо способом раскрыли формулу. Например, опубликовали статью или научную диссертацию или просто сведения о своем техническом решении, участвовали на выставках и конференциях или просто рассказывали о своей разработке кому-либо.

Заявка должна содержать:

- заявление;
- описание изобретения к патенту, которое должно раскрывать изобретение с полнотой, достаточной для его осуществления.

В описании должны быть указаны область изобретения и решаемая с его помощью проблема. Также приводятся известные аналогичные технические решения, если такие есть, последним в числе таких аналогов решение, наиболее сходное с предложенным изобретением (прототипом).

После изложения известных решений с указанием их недостатков необходимо сформулировать достигнутый в изобретении технический результат, а также суть предложенного решения.

- формулу изобретения, определяющую объем правовой охраны, предоставляемый патентом. Формула излагается в виде одного предложения и полностью основывается на описании изобретения.

- реферат, в котором кратко излагается суть изобретения. Реферат в большей степени предназначен для научных публикаций. Патентный эксперт лишь проверяет соответствие реферата материалам заявки.

- чертежи или иные графические материалы необходимые для пояснения и сущности изобретения.

Несмотря на то, что заполнение заявки может показаться простым на первый взгляд, это мало у кого получается, особенно с первого раза. Стоит доверить это занятие профессионалам, которые заполнили ни один десяток таких заявок, знают, как правильно составить формулу изобретения, чтобы её приняли в Роспатенте, тем самым вы сэкономите себе время и деньги на повторные подачи заявки.

Какие критерии необходимо соблюсти, чтобы получить патент на изобретение?

Более того, чтобы получить патент, изобретение должно соответствовать определенным

критериям: новизна, изобретательский уровень, промышленная применимость.

Изобретение признается новым, если оно не известно из уровня техники. При этом эксперт будет оценивать наличие мировой новизны изобретения. В мире не должно быть патентов, аналогичных заявляемому, экспертиза по изобретениям не ограничивается никакими территориальными рамками.

Уровень техники для изобретения включает любые сведения, ставшие общедоступными в мире до даты подачи заявки на изобретение. Общедоступными признаются сведения, содержащиеся в источнике информации, с которым каждый может ознакомиться.

При этом любая информация, доступная общественности, до подачи заявки может испортить новизну изобретения.

Авторам следует обращать внимание на этот факт, так как, раскрыв информацию о собственной разработке, она становится известной общественности в связи, с чем теряет новизну. Нет критерия новизны – нет патента.

Однако у автора в данной ситуации остается одна лазейка – ограниченное во времени право на получение патента.

Заявку необходимо успеть подать в Патентное ведомство в течение шести месяцев со дня раскрытия информации. При этом самому заявителю необходимо будет доказывать, что нет препятствий к получению патента.

Сведения признаются общедоступными, если они опубликованы без нарушения закона в открытых источниках, с которыми каждый желающий может ознакомиться. Не имеет никакого значения, был ли кто-нибудь фактически знаком с информацией и понял ли ее сущность.

Наиболее распространенным видом информации являются любого рода публикации, в которых раскрыто содержание изобретения (книги, статьи, патентная документация, публикация в соц. сетях или на своем сайте и т.д.).

Изобретение обладает изобретательским уровнем, если для специалиста оно явным образом не следует из предшествующего уровня техники.

Неочевидность изобретения оценивается по отношению к гипотетической фигуре специалиста, обладающего познаниями в рассматриваемой области техники.

Получение патента на основе уже известных разработок допускается в том случае, если в патент вносятся существенные изменения, улучшающие технический результат.

Однако следует учитывать, что не могут быть признаны соответствующими изобретательскому уровню изобретения, основанные лишь на изменении количественного признака, представлении таких признаков во взаимосвязи либо изменении этой взаимосвязи, если известен факт влияния каждого из признаков на технический результат, и новые значения могли быть получены,

исходя из известных зависимостей, закономерностей.

Промышленная применимость изобретения определяется возможностью его использования в различных областях человеческой деятельности. Изобретение будет отвечать данному критерию, если оно действительно может быть изготовлено, работоспособно и воспроизведено многократно.

Требование осуществимости – это доказательство возможности воплощения его в материальном объекте.

Требование работоспособности – доказательство того, что функции устройства реализуемы. При определении промышленной применимости порой встает вопрос о воспроизводимости решения, о возможности выполнить его многократно.

Также должны быть указаны средства для решения поставленной задачи.

Постановка задачи без указания средств решения не говорит о патентоспособности устройства. Мало придумать техническое решение, надо продумать, как его воплотить в жизнь.

После того как Патентное ведомство получает заявку, по ней проводится экспертиза, по результатам которой выносится решение о выдаче патента или об отказе в его выдаче, если изобретение не соответствует хотя бы одному из критериев патентоспособности.

Правовую охрану также можно получить на полезную модель.

Полезные модели по своей сути «малые изобретения».

В качестве такого объекта охраняется техническое решение, относящееся только к устройству. Для них действуют менее строгие критерии патентоспособности, сокращенные сроки и упрощенные процедуры рассмотрения заявки. Получить патент на полезную модель быстрее, проще и дешевле, чем патент на изобретение.

Каковы критерии получения патента на полезную модель?

Достаточно, чтобы полезная модель соответствовала такими условиями, как новизна и промышленная применимость. В отличие от изобретения к полезной модели не предъявляется требование об изобретательском уровне.

Это означает, что полезной моделью может быть признано устройство, вполне очевидное для специалиста, но, ранее нигде не описанное. Однако, срок охраны у нее будет значительно меньше, чем у изобретения. Срок действия патента на изобретение — 20 лет, на полезную модель — 10 лет.

В связи с наличием критериев для получения охраны как изобретения, так и полезной модели большую значимость приобретает патентный поиск, который способен определить возможность получения патента.

Патентный поиск проводится до подачи заявки в целях получения сведений из открытых источников, о наличии уже известных аналогов изобретений и полезных моделей.

Наличие патентного поиска поможет избежать вероятности отказа в регистрации вашего технического решения, поскольку по его результатам выявляются потенциальные объекты, которые могут быть противопоставлены в ходе проведения экспертизы промышленного объекта.

Как правило, российского патентования для развития бизнеса, тем более выходящего на зарубежные рынки, недостаточно. Продукцию может защитить как европейские, евразийские патенты, так и иные зарубежные патенты в интересующих странах.

Правовая охрана, которую обеспечивает оформленный патент, может позволить закрыть от конкурентов целые сегменты рынка, обеспечив тем самым лидирующее положение.

Международное патентование может быть произведено различными путями и зависит от заинтересованности получения патентов заявителем в интересующих странах.

Так, зарубежное патентование может быть разделено на три вида.

1. Национальная регистрация.

Получение патентов посредством национальной регистрации предполагает, что заявитель, подает в каждое выбранное Ведомство, в каждую интересующую страну отдельную заявку.

В данном случае может быть доступен приоритет, позволяющий сохранить за собой право подачи первой заявки. То есть с учетом подачи последующих заявок в период до 12

месяцев с момента подачи первой, вы можете подать еще заявки в другие ведомства.

Правила оформления заявок предполагают подачу заявки на языке страны, уплату соответствующей пошлины, ведение переписки с Патентным ведомством страны и другие формальные требования каждой из стран.

Эта система оказывается довольно сложной при получении патентов сразу во многих странах и поэтому удобна лишь в том случае, если заявитель заинтересован в получении патентов не более чем в пяти странах.

2. Региональная регистрация.

Предполагает подачу всего одной заявки на получение одного регионального патента, который будет действовать в ряде стран, подписавших региональный договор.

Например, Европатент (для стран Европы), патенты ОАР и ARIPO (для стран Африки), Евроазиатский патент (для стран СНГ).

3. Международная регистрация по системе Договора о патентной кооперации (РСТ).

Используется для получения патента не только для стран определенного региона, но и всех стран мира, которые подписали Договор о патентной кооперации, которых в настоящее время насчитывается 151.

Согласно Международной процедуре подается одна заявка лицами стран Договора.

В каждой отдельной стране она имеет силу национальной заявки, поэтому процедура РСТ разделена на две фазы, международную и национальную.

Таким образом, каждый вариант имеет свои преимущества и используется в зависимости от характера потребностей предпринимателя и его бизнеса.

Если на момент подачи первоначальной заявки перечень необходимых стран четко определен и основной целью является скорейшее получение правоохранительного документа, то имеет смысл воспользоваться конвенционным способом.

Конечно, экспортерам, заинтересованным в выходе на зарубежные рынки, целесообразно пройти данную процедуру не только в России, но и в других странах. Тем самым они защитят свой продукт (технология), а также получат значительное конкурентное преимущество как на российском рынке, так и на внешних рынках.

Валерия Терентьева,

Сандра Деза

Юридическая компания «Холдсвей»

www.holdsway.ru

ПРАКТИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ ПРОДВИЖЕНИЯ ПРОДУКЦИИ

ЭКСПОРТ, СОБСТВЕННЫЕ ТОРГОВЫЕ МАРКИ ИЛИ РАЗВИТИЕ СВОЕГО БРЕНДА.

ЧТО ВЫБРАТЬ РОССИЙСКОМУ ПРОИЗВОДИТЕЛЮ ПРОДОВОЛЬСТВИЯ В 2017 ГОДУ?

Последние годы практически все торговые сети считают производство товаров под собственными торговыми марками (СТМ) одной из важнейших стратегических задач. Доля товаров под СТМ из года в год растет, но, если честно, так и не заняла сколько нибудь существенное место в объеме продаж.

Тем не менее, многие производители строят свой бизнес на производстве товаров под СТМ сетей. Этот вид деятельности хотя и не очень доходный, но стабильный и в любом случае безубыточным.

И действительно, в 2017 году у производителей есть три альтернативы:

1. Импортировать свои товары – я уже неоднократно писал на эту тему. Проще всего импортировать так называемые биржевые товары (зерно и пр.) или же товары, которые традиционно ассоциируются с Россией (кондитерские изделия, мороженое, водку). Не считая общих трудностей при работе в новом правовом поле, вывод других товаров связан с созданием новых ниш и поиском своего покупателя, что долго, дорого и не всегда окупается.

2. Продавать свои товары – сейчас усложнились правила игры. Государство, внося поправки в Закон о

торговле, ввела много ограничений, которые на сегодня до конца не ясны как производителям и ритейлерам, так и самим проверяющим органам.

3. Развивать СТМ. Этот вид бизнеса считался самым безопасным. Но так ли безоблачно будущее СТМ в 2017 году?

Не прогадали ли производители, сделавшие ставку на контрактное производство? Об этом и других вопросах сотрудничества в этой статье.

Начнем с того, что произвести можно практически все. Необходимо просто сырье и оборудование. Почему же все не занимаются производством? А потому, что рано или поздно у производителя возникает понимание, что товар надо продать, а на рынке существуют конкуренты, выпускающие очень похожие товары.

И тут есть два пути:

сложный: придумать бренд, создать продукт, наладить систему продвижения и сбыта и т.д.

простой: получить техническое задание от розничной сети и начать производство товаров под СТМ, не задумываясь о бренде, дизайне упаковки и сбыте.

Прозрачная модель дохода и гарантии от сети позволяют надеяться на стабильный заработок.

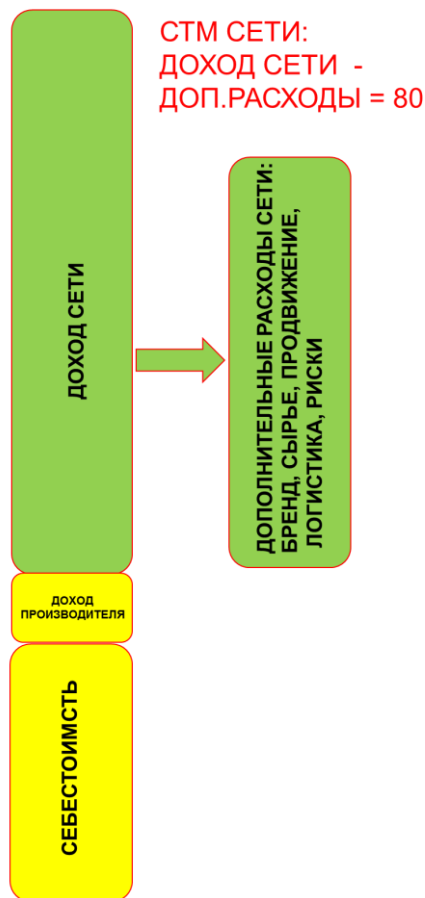


Рисунок 1. Распределение доходов при производстве СТМ сети.

Но у этого простого пути есть несколько больших минусов:

- производитель становится зависим от стратегии и потребностей сети, на которые производитель СТМ никак не может повлиять.
- сеть в любой момент может отказаться от выпуска товара или заменить производителя
- сеть может в одностороннем порядке изменить свои требования к условиям работы, качеству и цене товара

- выпуская товары под чужими марками, производитель фактически из коммерсанта превращается в предприятие сферы обслуживания. Он не развивает свой бренд и в один «прекрасный» момент он может оказаться с устаревшим и изношенным оборудованием, без заказов сети и собственных продаж. Иными словами – у разбитого корыта.

С 1 января 2017 года вступили в силу все поправки в Закон о торговле.

Так как же могут измениться отношения ритейлеров и производителей при организации контрактного производства в 2017 году.

Как раньше строилось сотрудничество при выпуске СТМ:

Сеть проводила тендер, объявляя основные требования к товару, условиям поставки, порядку оплаты и цене.

Производитель оценивал свои возможности, согласовывал с сетью сроки и объемы

Сеть проверяла поставщиков сырья, производство и выпуск начинался.

Ценовая модель при сотрудничестве с остальными производителями включала в себя помимо цены поставки, премии и отсрочки платежа, оплату различных услуг сети. Стоимость этих услуг могла рассчитываться как в процентах от товарооборота (допустим, логистические услуги), так и в фиксированных суммах (услуги по продвижению и пр.). Но прогноз объемов продаж рассчитывал поставщик. В случае, если прогноз был

излишне оптимистичным, контракт получался убыточным. А для торговой сети продажи товаров под чужими торговыми марками становились значительно более прибыльными, чем продажа СТМ. Но ритейлеры очень часто об этом не знали, так как, поверьте мне как человеку, 10 лет проработавшему с финансами розничной сети, посчитать реальные инвестиции производителя в каждое SKU очень сложно!

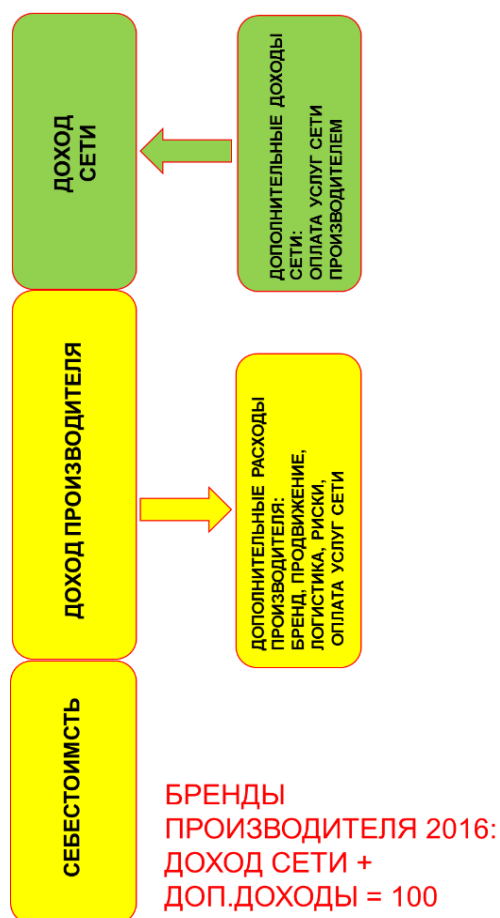


Рисунок 2. Модель сотрудничества поставщика и сети в 2016 году.

Что же произошло в 2017 году?

Ценообразование при продаже товаров под собственными марками сетей и брендами производителя

становится прозрачным. Практически все сети перешли на модель «чистой цены» или, как ее еще называют, «net-net». Все выплаты со стороны поставщика перешли в скидку в цене.

К чему это привело?

Давайте немного порассуждаем с точки зрения производителя.

С точки зрения производства, выпуск товаров под СТМ кажется предпочтительней. Гарантированные объемы. Совместные с сетью закупки комплектующих. Гарантии выкупа остатков. Не нужен отдел продаж.

Но есть и минусы – приходится выпускать большие партии товара, которые очень часто приходится хранить на своем складе, занимая площади и замораживая деньги. Объемы выпуска и отгрузки целиком зависят от сети. У производителя нет своего отдела продаж и каналов сбыта.

Производство своих брендов – риски производителя, расходы на продвижение и оплату услуг сети, расходы на содержание отдела продаж, более дорогая логистика.

Плюсы: ассортимент и объем выпускаемой продукции производитель определяет сам. И самое главное – он является владельцем бренда, в развитие которого вкладывает деньги и в последующем сможет его выгодно продать.

Теперь посчитаем с позиции ритейла.

При производстве своих торговых марок сеть решала задачи повышения доходности и формирования лояльности к брендам

сети, но при этом частично инвестировала в сырье и материалы, оплачивало логистику, контролировала качество, проводила дорогостоящие промо за свой счет (Рис. 1)

За это сеть получала высокую наценку, гарантированное качество, стабильные поставки и некоторое повышение лояльности...

В 2017 году, после перехода на модель чистой цены, сеть получает высокую наценку от продажи всех товаров (в которую включены расходы сети по логистике и продвижению).

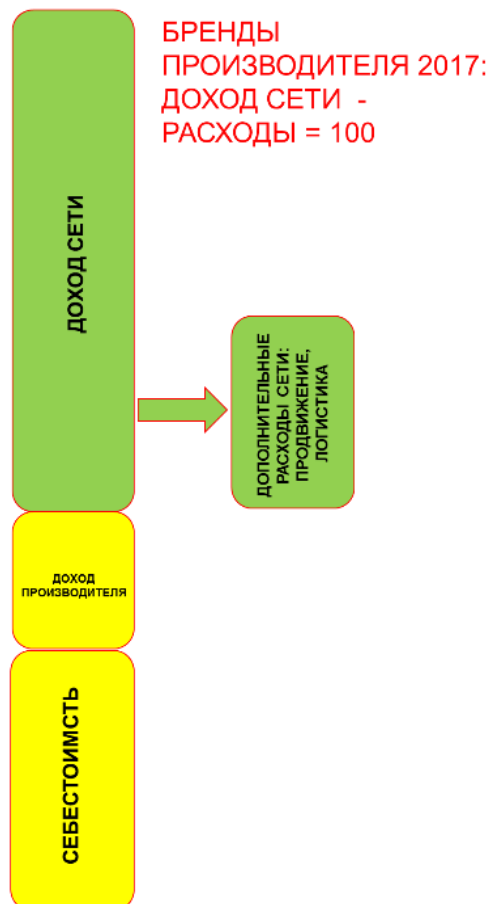


Рисунок 3. Модель сотрудничества поставщика и сети в 2016 году.

А качество можно контролировать! Любой производитель

охотно допускает проверяющих на свои заводы, лишь бы начать поставки в сети. О стабильности поставок я вообще не говорю – существующая система штрафов, содержащаяся практически во всех типовых договорах поставки ритейлеров, очень дисциплинирует поставщиков.

Так что же получается? При новом Законе о торговле производить товары под СТМ не выгодно ни сети, ни производителю?

Производитель убивает оборудование, зарабатывая при этом копейки. А ведь он может просто дать минимальную цену и возить товары под своими марками на РЦ сети, зарабатывая столько же, сколько зарабатывал бы на СТМ сети, но при этом развивая свой бренд.

Сеть вкладывается в рекламу своих брендов, закупку сырья, несет ответственность за качество товаров под СТМ... Но ведь такой же доход она теперь может получать и при работе с марками производителя!

Прощай СТМ?

СТМ выгоден сети только в том случае, когда удастся производить такое количество качественных товаров под собственными торговыми марками, что они, с одной стороны, станут конкурентным преимуществом сети в целом, с другой, смогут конкурировать с брендами лидеров рынка.

Только в этом случае выпуск СТМ интересен сетям. Именно поэтому они ставят задачу довести долю товаров под собственными торговыми марками до 50 %. При меньшей доле и новой редакции Закона о торговле,

когда цены стали прозрачны, расчеты могут привести к отказу от собственных ТМ.

Но и это не окончательное решение. 31 марта прошли парламентские слушания по практикам применения Закона о торговле. И выясняется, что большие вопросы у контролирующих органов вызывают еще три практики, которые используют розничные сети при реализации продуктов питания:

1. Нельзя напрямую получать деньги от производителей продовольствия за оказание логистических услуг, но при этом нельзя увеличивать наценку и за счет этого получать дополнительный доход для компенсации расходов на доставку товара в торговые точки.

2. Розничной сети нельзя строить свои заводы и покупать сельхозпредприятия – это может привести к снижению себестоимости

продукции и создаст дискриминационные (!!!) условия для других производителей, которые не могут обеспечить такую себестоимость товара.

3. А еще есть идея запретить гипермаркетам работать в выходные дни. Иными словами – убить гипермаркеты и переключить всех их поставщиков на супермаркеты и традиционную розницу. Представляете, как вырастет конкуренция производителей за место на полке.

А вот экспортерами продуктов, к счастью, пока что никто плотно не занимается! Может быть, стоит задуматься об экспорте?

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



**ДМИТРИЙ ПОТАПЕНКО
СЕРГЕЙ ИЛЮХА**

Семинар "Исполнение Закона о торговле в 2017 году. Успешные практики и основные ошибки"

г. Москва
18 апреля 2017 года

**ЗАПИСЬ ПО ТЕЛЕФОНУ:
+7 962 277 88 77**

18 апреля 2017 года в Москве пройдет совместный семинар Дмитрия Потапенко и Сергея Илюхи "Исполнение Закона о торговле в 2017 году. Успешные практики и основные ошибки". Дмитрий Потапенко расскажет о том, что ждет розничную торговлю в этом году, а Сергей Илюха проанализирует практики применения Закона о торговле, новые законодательные инициативы в сфере торговли и даст практические рекомендации.

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