



АГРОС



AGROS
№ 2, 2019

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 – Совете Федерации и Государственной Думе, Минэкономразвития РФ, Минсельхозе РФ, Минпромторге РФ, взаимодействует по вопросам экспорта отечественной продукции с российскими посольствами и торговыми представительствами в зарубежных странах.

Союз участвует в подготовке предложений по совершенствованию системы поддержки экспорта, государственных программ поддержки экспорта продукции АПК, разработке новых механизмов поддержки экспорта, а также оказывает экспортерам продукции АПК практическую поддержку в продвижении их продукции на рынки зарубежных стран.

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 продовольствия, поставщики уникальной продукции, а также организации, содействующие развитию экспорта: 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>Д.Булатов</i> Система поддержки экспорта продовольствия: какой она должна быть	6
--	---

Новости

Международный деловой форум «Россия-Африка: партнерство для развития»	10
ФАО уточнила ценность агротехнологичных инноваций в сельском хозяйстве на форуме «Агротех-2019»	12
Первое в России заседание Межправительственной группы по чаю (IGG on Tea)	16

Анонсы

Деловая миссия российских предприятий в Республику Маврикий	17
XVII Международная конференция «Мельница – 2019»	19
IV Международная конференция «Качество зерна, муки и хлеба»	20

Экспортно-импортная политика зарубежных стран

Мировая и региональная политика	21
Ближнее зарубежье	25
Дальнее зарубежье	28

Российские компании на внешних рынках

Объединение Краснодарский чай	29
Настоящий подарок Алтая	33
Холдинг «АЛТАМАР»	35

Наши зарубежные партнеры

ADEGA DO FAVAIOS	37
MIGUELS	40
NICOLA и CHAVE D'OURO	41

Новости выставочной сферы

Новые решения для экспорта: итоги выставки «Мясная промышленность. Куриный король. Индустрия холода для АПК»	43
Фестиваль Taste Moscow 2019 – уникальное событие в мире эногастрономии – подошел к концу	50
Три золотые медали на международной выставке в Шанхае завоевал чай торговой марки «Краснодарский чай ВЕКА».	56

Практические вопросы продвижения продукции

<i>С.Илюха</i> Инструкция экспортеру. Как вести переговоры с импортером	57
---	----

CONTENTS

Special Topic

<i>D. Bulatov</i> Food Export Promotion System: What It Should Be	6
---	---

News

International Business Forum "Russia-Africa: Partnership for Development"	10
FAO clarified the value of agrotechnological innovation in agriculture on the forum "Agrotech-2019"	12
The first meeting of the Intergovernmental Tea Group in Russia (IGG on Tea)	16

Announcements

Business mission of Russian enterprises in the Republic of Mauritius	17
XVII International Conference "Mill - 2019"	19
IV International Conference "The quality of grain, flour and bread"	20

Export & import Policies of Foreign Countries

World and regional policy	21
Neighboring Countries	25
Far-Abroad Countries	28

Russian companies on foreign markets

Association "KRASNODAR TEA"	29
The real gift of Altai	33
Holding "ALTAMAR"	35

Our Foreign Partners

ADEGA DO FAVAIOS	37
MIGUELS	40
NICOLA and CHAVE D'OURO	41

Exhibition News

New solutions for export: results of the exhibition	
"Meat industry. Chicken King. Cold industry for agriculture "	43
Taste Moscow 2019 Festival - a unique event in the world	
Enogastronomy - come to an end	50
The tea brand "Krasnodar tea VEKA" won three gold medals at the international exhibition in Shanghai	56

Product promotion

S.Ilyuha Instructions to the exporter. How to negotiate with the importer	57
---	----

ТЕМА НОМЕРА

СИСТЕМА ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА ПРОДОВОЛЬСТВИЯ: КАКОЙ ОНА ДОЛЖНА БЫТЬ?

В майских указах Президента России поставлена достаточно масштабная задача – нарастить экспорт продукции АПК до 45 млрд. долларов к 2024 г. Задача эта тем более серьезная, если учесть, что в последние пять лет экспорт по данной статье составлял порядка 19-25 млрд. долларов (колебания в ту или иную сторону зависели главным образом от объемов производства и экспорта зерна).

Очевидно, для достижения этого целевого показателя требуется не только активно наращивать производство в расчете на экспорт. Необходимо также создать эффективную систему поддержки экспорта. В противном случае расходование пусть и весьма значительных бюджетных средств, выделяемых на поддержку поставок за рубеж агропродовольственной продукции, не приведет к ожидаемому росту экспорта.

В данной статье сделана попытка оценить саму систему поддержки экспорта продукции АПК, выделить ряд основных моментов, составляющих эту систему и сформулировать наиболее общие рекомендации по ее совершенствованию.

Надеемся, что публикация на данную тему вызовет дискуссию, тем более что затронутые вопросы небезразличны для всех участников системы экспорта продукции АПК.

Приглашаем к участию в дискуссии по вопросам совершенствования системы экспорта продукции АПК все заинтересованные стороны: представителей законодательной и исполнительной власти, посольств и торговых представительств России в зарубежных странах, институтов поддержки экспорта, научного сообщества, независимых экспертов, и, разумеется, самих предприятий-экспортеров.

Законодательная база. К настоящему времени принят ряд законов и нормативных актов, имеющих прямое или косвенное отношение к экспорту агропродовольственной продукции:

- Федеральный закон «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности»;

- Федеральный закон «О развитии сельского хозяйства»;

- Доктрина продовольственной безопасности РФ;

- Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы;

- Федеральный проект «Экспорт продукции АПК».

Однако до сих пор не принят самый важный для экспортеров документ - федеральный закон «О поддержке экспорта», проект которого был разработан уже более четырех лет назад и направлен в Государственную Думу.

Не утверждена Стратегия развития экспорта продукции АПК, в которой должны быть четко обозначены цели, задачи и основные приоритеты политики в указанной области. А ведь на основе этой стратегии и должны составляться различные проекты и программы.

Организационная структура.

На сегодняшний день у нас имеются все необходимые звенья этой структуры: как государственные ведомства (включая заинтересованные министерства и институты поддержки экспорта), так и негосударственные организации (торгово-промышленные палаты и объединения экспортеров).

Теперь задача состоит в том, чтобы наладить эффективное взаимодействие между этими звеньями, прежде всего взаимодействие Российского экспортного центра (РЭЦ) с торгово-промышленными палатами и объединениями экспортеров, потенциал которых в этом плане используется пока явно недостаточно.

Указанные предложения были неоднократно озвучены на различных форумах, однако практическая работа в этом направлении до сих пор не началась.

Разработка и реализация мер поддержки экспорта. Сегодня мнение объединений экспортеров и их

участников при разработке мер поддержки **не учитывается**.

В минувшем году на базе Российского экспортного центра была создана проектная мастерская с целью развития несырьевого экспорта. Вопросы развития экспорта сельскохозяйственной продукции и, в частности, продовольствия включены в план работы нескольких рабочих групп мастерской. К этой работе были привлечены представители некоторых отраслевых союзов и ассоциаций, объединяющих производителей различных видов продукции АПК. В то же время объединения экспортеров по непонятным причинам остались «за бортом».

Между тем без их участия вряд ли удастся охватить мерами поддержки основную массу предприятий АПК – не только действующих, но и потенциальных экспортеров.

В различных странах мира подобные объединения, выполняя роль связующего звена между государственными структурами и компаниями-поставщиками, активно содействуют развитию поставок продукции АПК на внешний рынок. В России объединения экспортеров также стремятся активно содействовать формированию государственной политики в области экспорта, а также оказывать практическую поддержку поставкам товаров и услуг по ряду направлений.

На сегодняшний день в России существует несколько десятков союзов и ассоциаций АПК федерального уровня, прямо или косвенно связанных с

вопросами экспорта агропродовольственной продукции, которые достаточно давно и успешно ведут работу по стимулированию экспорта.

В частности, ими подготовлен ряд предложений, которые учтены при разработке и принятии федеральных законов, в частности, «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» (№ 164-ФЗ от 8.12.2003 г.), «О промышленной политике в Российской Федерации» (№ 488-ФЗ от 31.12.2014).

Предложения объединений экспортеров включены в проект ФЗ «О поддержке экспорта». Их рекомендации использованы при подготовке проекта Стратегии развития экспорта продукции АПК.

После их обращения в Администрацию Президента РФ Президентом России были даны поручения:

- разработать механизмы экспорта сельскохозяйственной продукции и продуктов ее переработки,
- рассмотреть вопрос о выделении в составе Госпрограммы развития сельского хозяйства на 2013-2020 гг. отдельной подпрограммы по поддержке экспорта сельскохозяйственной продукции и продуктов ее переработки.

(Перечень поручений Президента Российской Федерации по итогам совещания по вопросам сельского хозяйства 24 сентября 2015 г. ПР-2083 от 9.10.2015).

Национальный союз экспортеров продовольствия совместно с ФАО ООН

подготовил обзор политики поддержки экспорта в странах СНГ, предложения по развитию экспорта товаров с защищенными географическими указаниями и органической продукции. Выпускается (пока в электронном виде) ежеквартальный журнал «АГРОС», ориентированный на расширение экспорта продукции АПК. Был организован первый в России конкурс «Лучший экспортер продовольствия». Поступают предложения об организации иллюстрированного каталога «Экспортеры продовольствия России». Планируется организовать в Москве выставку экспортеров российского продовольствия.

Необходимо привлечь объединения экспортеров:

1) к разработке и реализации политики стимулирования экспорта

- разработка новых мер поддержки экспортеров с учетом мирового опыта и специфики отрасли;
- сбор и анализ информации о существующих внутренних барьерах на пути развития экспорта;
- исследования экспортного потенциала предприятий и отрасли в целом;
- информирование потенциальных зарубежных покупателей об экспортных возможностях отечественных экспортеров (поддержка специализированных журналов, справочников, каталогов).

2) к практической поддержке экспортеров

- распространение среди предприятий отрасли информации о

возможностях получения различных видов поддержки экспорта;

- организация участия представителей отрасли в зарубежных выставках и ярмарках, подготовка отраслевых бизнес-миссий;

- определение и стимулирование лучших экспортеров продовольствия путем организации специализированного конкурса.

Эффективность деятельности по поддержке экспорта продукции АПК. Система оценки эффективности проводимой работы по поддержке экспорта до настоящего времени **не сформирована**. Существует только ориентировочный показатель, – какой объем несырьевого экспорта охвачен государственной поддержкой. Но это, по сути, показатель размаха деятельности, но никак не ее эффективности.

В последнее время на поддержку экспорта продукции АПК выделяются весьма значительные средства. По данным РЭЦ, в 2017 г. на эти цели было выделено более 1,2 млрд долларов, в первом полугодии 2018 г. – порядка 850 млн долларов (*журнал «Российский экспортер», ноябрь 2018, с.11*).

Между тем экспорт агропродовольственной продукции в последние годы увеличивается главным образом за счет поставок зерна. Объем поставок переработанной продукции (т.е. продукции пищевой и перерабатывающей промышленности) в последние пять лет составляет около 8 млрд долларов и не растет.

В этой связи необходимо:

- *Сформулировать четкие критерии эффективности различных мер поддержки экспорта.*

- *Определить сравнительную эффективность применяемых мер.*

- *Сконцентрировать бюджетные средства на наиболее эффективных мерах.*

Примечательно, что на сегодняшний день экспортной поддержкой охвачено всего лишь порядка одного процента (!) предприятий АПК. Основную массу производителей (99%) пока не удастся «вытянуть» на внешний рынок.

Разумеется, не все они станут в ближайшее время поставлять свою продукцию в зарубежные страны. Однако господдержка должна быть рассчитана не только на действующих, но и на потенциальных экспортеров. Необходимо знать, какие механизмы поддержки им наиболее необходимы, требуется доводить до них информацию о том, чем государство может им помочь в плане развития экспорта.

Таким образом, действительно эффективная система поддержки экспорта продукции АПК предполагает, что работа в этом направлении должна вестись как сверху вниз, так и снизу вверх. Причем «верхом» здесь должны быть сами экспортеры.

*Дмитрий Булатов,
президент Национального союза
экспортеров продовольствия*

НОВОСТИ

Международный деловой форум «Россия-Африка: партнерство для развития»

В Торгово-промышленной палате Российской Федерации прошел Международный деловой форум «Россия-Африка: партнерство для развития». Он был организован Фондом развития инновационного предпринимательства ТПП РФ.



К участникам пленарного заседания форума, на котором обсуждалось развитие экономического сотрудничества Российской Федерации со странами Африки как ответ на усиление глобальных вызовов современности, с приветственным словом обратилась председатель Совета фонда Екатерина Попова.

Важность и особенности расширения российско-африканского экономического партнерства обусловлены целым рядом факторов. Общий объем нашего товарного экспорта в Африку за последние десять лет составила около 100 млрд долларов. Кстати, это единственный

континент, где в последние годы наблюдался существенный рост объемов российского экспорта. Вместе с тем, на пути наших бизнес-отношений есть и существенные барьеры, без устранения которых нельзя говорить о прорывных темпах развития российско-африканского сотрудничества.



Если задача правительства состоит в том, чтобы создать хорошие условия для ведения бизнеса на Африканском континенте, то у предпринимателей своя цель – реализовать этот потенциал, считает советник Президента ТПП РФ Георгий Петров.

Саммит в Сочи фактически совпадает по времени и с планируемым там же деловым форумом. Он особенно важен для отечественного бизнеса.. Однако говорить о полноценном выходе отечественных предпринимателей на континент можно лишь после того, как к ним присоединятся представители малого и среднего бизнеса. В ТПП РФ это хорошо понимают, и многое делают для реализации их возможностей.

Только в прошлом году в ТПП РФ прошли презентации экономического, промышленного и инвестиционного потенциала Эфиопии и Маврикия. Активно развиваются контакты с торгово-промышленными палатами континента.

В этом году крупнейшее объединение российских предпринимателей выступило соорганизатором встреч президентов Зимбабве и Анголы с представителями бизнеса в рамках их визитов в Москву, приняло самое активное участие в работе IV Международной выставки Арабия-ЭКСПО. Были организованы бизнес-миссии в ЮАР и Нигерию. Работа продолжается как на межгосударственном уровне, так и в формате B2B.



В ходе Форума был проведен круглый стол «Развитие сотрудничества Россия-Африка в области сельского хозяйства». В ходе круглого стола состоялось обсуждение перспектив развития российско-африканских внешнеэкономических связей в сфере АПК: внешней торговли, научно-технического и инвестиционного сотрудничества, экспорта образования.

Участие в обсуждении приняли представители руководства

Россельхознадзора, Федерального центра оценки безопасности и качества зерна и продуктов его переработки, Института Африки Российской Академии наук, Российского университета дружбы народов им. Лумумбы, ФГБУ «Агроэкспорт», АО «Спецхимия», НИИ прикладной химии, а также представители ряда африканских стран.



Модератором круглого стола выступил президент Национального союза экспортеров продовольствия Дмитрий Булатов.



В ходе обсуждения были определены наиболее перспективные направления российско-африканского сотрудничества в сфере АПК на ближайшую перспективу и намечены шаги по реализации предложенных инициатив.

ФАО уточнила ценность агротехнологичных инноваций в сельском хозяйстве на форуме «Агротех-2019»



Фото©ФАО/Владимир Михеев

Двухдневный Международный форум «Агротех-2019. Шаги за горизонт», организованный Национальным исследовательским университетом «Высшая школа экономики» совместно с ФАО и Минсельхозом России, посвящен инновациям как главной движущей силе в преобразовании продовольственных систем, избавлении семейных фермеров от бедности, достижении продовольственной безопасности, построении современного сельского хозяйства и реализации Целей устойчивого развития (ЦУР).

В целях исполнения майского указа Президента по преобразованию приоритетных отраслей промышленности с применением цифровых технологий Минсельхоз реализует ведомственный проект «Цифровое сельское хозяйство», который будет способствовать переводу процесса взаимодействия сельхозпроизводителей с органами

власти в цифровой формат, отметил в своем вступительном слове статс-секретарь – заместитель министра сельского хозяйства Российской Федерации Иван Лебедев.

Глобальные цифровые сети и умные фермы, новейшие достижения генетики и селекции, молекулярной биологии и биотехнологии – все это массово приходит в АПК, становится не просто модным трендом, а технологической базой сельхозпроизводства. Однако, подчеркнул Иван Лебедев, для создания высокопроизводительного экспортно-ориентированного аграрного сектора, развивающегося на основе современных технологий и обеспеченного высококвалифицированными кадрами, необходимо тесное взаимодействие университетов и научных центров с организациями реального сектора экономики.

Необходимо фундаментальную и прикладную науку «синхронизировать с потребностями отрасли», – подчеркнул замминистра, рассказав в этом контексте об идее «планеты знаний», что предполагает, помимо координации деятельности научно-исследовательских учреждений, создание «центров компетенций», в частности, в таких сферах, как селекция и генетика.

В России много географических и климатических зон, каждая из которых обладает своими особенностями. Пока сельхозпроизводители не имеют возможности адаптировать современные технологии к каждой из

таких зон. Но придет время, и автоматизированные системы управление хозяйством, робототехника, беспилотные трактора, дистанционное зондирование земли и другие умные технологии станут привычными, отметила в своем обращении вице-президент Российской Академии Наук, академик Ирина Донник.

Одновременно академик Донник поддержала мнение Ивана Лебедева, что полезность внедрения информационно-компьютерных технологий (ИКТ) следует также мерить в экономических категориях. В настоящий момент доходность малых форм хозяйствования или личных подсобных хозяйств (ЛПХ) составляет на одного члена семьи 2000 рублей в год, что служит важнейшим мотивом для молодых селян мигрировать в города. И этот социально-экономический аспект не может быть не учтен при реализации федеральной программы устойчивого развития сельских территорий.

«Сельскохозяйственные инновации – это процесс, в рамках которого отдельные лица или организации впервые используют новые или существующие продукты, процессы или способы организации в конкретном контексте в целях повышения эффективности, конкурентоспособности, устойчивости к потрясениям или экологической устойчивости. Тем самым инновации вносят вклад в продовольственную безопасность и питание, экономическое развитие или устойчивое управление природными ресурсами», – указал в речи

заместитель Регионального представителя ФАО по Европе и Центральной Азии Набил Ганджи.

«Выходя за рамки программных приложений, дронов или сельскохозяйственной техники, инновации в сельском хозяйстве включают в себя различные социальные, организационные или институциональные процессы, начиная от доступа к рынкам, кредитным или консультационным услугам до новых методов маркетинга», – подчеркнул г-н Ганджи.



Фото©ФАО/Владимир Михеев

«Правительства и другие ключевые заинтересованные стороны, включая гражданское общество, фермерские организации, исследовательские институты и частный сектор, призваны сыграть свою роль в создании условий, позволяющих внедрение инноваций в сельское хозяйство, что в свою очередь позволит находить решения многих проблем. Успех зависит от использования драйверов роста, влияющих на внедрение инноваций».

«ИКТ создают новую модель предоставления услуг, ведения справедливой и открытой торговли, а также социальной и финансовой

интеграции. Однако дивиденды от применения цифровых технологий сам и по себе не возникают. Для того, чтобы каждый мог воспользоваться технологиями с минимальным риском, ФАО выступает за разработку и реализацию Стратегии электронного сельского хозяйства на национальном уровне», – заключил Набил Ганджи.

Широко известная концепция электронного сельского хозяйства может быть представлена в простой формуле, как это было предложено одним из основных докладчиков Софи Трейнен, специалистом ФАО по информационно-коммуникационным технологиям Регионального отделения ФАО для Европы и Центральной Азии.

В своем выступлении, озаглавленном «Цифровая революция в сельском хозяйстве: обзор электронного сельского хозяйства в Европе и Центральной Азии» и сделанном в первый день форума, эксперт ФАО предложила три элемента, которые в совокупности преобразуют агросектор в электронный: это информационно-коммуникационные технологии (ИКТ) для сельского хозяйства плюс приобретение профессиональных знаний и навыков плюс общая благоприятная среда.

Если суммировать, то «новое поколение ИКТ состоит из больших данных, робототехники, электронных систем M2M (machine to machine), Интернета Вещей (IoT), искусственного интеллекта (AI), блокчейна и облачных вычислений. Роль ИКТ в сельском хозяйстве многообразна», отметила г-

жа Трейнен и затем расшифровала свое утверждение:

Нормативно-правовая база: ИКТ помогают в осуществлении нормативной политики, установлении правовых норм и способов контроля за изменениями.

Развитие потенциала и расширение прав и возможностей: ИКТ расширяют охват местных общин (включая женщин, молодежь и пожилых людей) и открывают новые возможности для предпринимательской деятельности, тем самым повышая уровень жизни.

Финансовые услуги и страхование: ИКТ расширяют доступ к финансовым услугам для сельских общин, помогают людям сохранить сбережения, найти доступное вид страхования и инструменты для лучшего управления рисками.

Продовольственная безопасность и прослеживаемость: ИКТ помогают предоставлять более эффективные и надежные данные в соответствии с международными стандартами прослеживаемости и правильного питания.

Системы сельскохозяйственных инноваций: ИКТ сокращают разрыв между аналитиками в области сельского хозяйства, академическими кругами, агентами по распространению сельскохозяйственных знаний, другими участниками рынка и фермерами.

Устойчивое сельское хозяйство: ИКТ открывают более широкий доступ к устойчивым методам ведения сельского хозяйства, защите растений, охране

здоровья животных и климатическим решениям.

Управление погодно-климатическими рисками и система раннего предупреждения: ИКТ предоставляют общинам и правительству практическую информацию о предотвращении бедствий в режиме реального времени, такую, как агрометеорологическая информация, а также консультации по уменьшению рисков.

Расширение доступа на рынки: ИКТ облегчают доступ на рынки для вводимых ресурсов и продукции, а также торговли.

Каким будет конечный результат эффективного и массового внедрения ИКТ в повседневную жизнь фермеров? Будущие фермы, маленькие и умные, будут работать на более высоком управленческом уровне.

Во-первых, сбор сельскохозяйственных данных будет генерировать огромное количество содержательных разнообразных сведений, сохраняемых в «облаке». «Эти данные могут быть использованы в качестве доказательной базы, что сократит время, затрачиваемое на заполнение заявок на гранты при проведении инспекций на фермах, и это сэкономит в среднем £5,500 в год для каждой фермы», – сказала Софи Трейнен.

Во-вторых, появятся воздушные дроны для обследования полей, картирования сорняков, урожайности и изменения почвы. Это позволит точно применять входные данные, картографируя распространение

вредного сорняка черной травы. В результате это увеличит урожайность пшеницы на 2-5%. В-третьих, флот специализированных агриботов будет заниматься сельскохозяйственными культурами, прополкой, удобрениями и уборкой урожая. Стоит принять во внимание: роботы, приспособленные для микроточечной подкормки удобрениями, могут снизить стоимость использования удобрений на 99,9%.



Фото©ФАО/Владимир Михеев

Появятся и т.н. «текстовые коровы»! Датчики, прикрепленные к животным, позволяют контролировать их здоровье и общее состояние. Датчики будут посылать сообщения фермерам, когда у коровы начинаются схватки или ее поразит инфекция, тем самым повысится выживаемость стада, а удои молока возрастут на 10%. Кроме того, интеллектуальные тракторы с GPS-управлением и оптимизированным планированием маршрута уменьшат риск эрозии почвы и сэкономят топливо на 10%. Обо всех этих преимуществах

ИКТ подробно рассказала Софи Трейнен.

Однако, «технология сама по себе не решит проблем развития», – предупредила эксперт ФАО. Другими тремя ключевыми компонентами являются подотчетные обществу государственные учреждения, регулирование предпринимательской деятельности, что должно обеспечить высокую степень конкуренции, и квалифицированные рабочие, хорошо подготовленные к работе в новых условиях XXI века.

Участники Московского форума особо отметили, что инновации в сельском хозяйстве охватывают все аспекты производственного цикла по всей цепочке создания стоимости – в растениеводстве, лесоводстве, рыболовстве или животноводстве, а также в сфере управления вводимыми ресурсами и доступа к рынкам.

Это может включать в себя посадку новых сортов сельскохозяйственных культур, сочетание традиционной практики с новыми научными знаниями, применение новых методов борьбы с вредителями и послеуборочной практики или взаимодействие с рынками – новыми, более рентабельными способами.

Однако, как согласились участники форума, инновации – это не только технологии, которые сами по себе могут просто остаться пылиться на полке. Самое главное, что инновации тесно связаны с социальными, экономическими, институциональными/организационным

и политическими процессами и оказывают прямое влияние на повседневную жизнь фермеров.

Первое в России заседание Межправительственной группы по чаю (IGG on Tea)

Заседание IGG on Tea – ключевое событие мирового чайного рынка, в рамках которого обсуждаются глобальные мировые тренды отрасли, вырабатываются единые подходы в сфере международной торговли и технического регулирования.

Продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН (ФАО) совместно с Министерством сельского хозяйства Российской Федерации, при поддержке Ассоциации «Росчайкофе» и участников «Первого чайного кооператива» накануне заседания провели круглый стол на тему «Мировое потребление чая: новые тенденции и опыт России».

В рамках круглого стола выступил и гендиректор ООО «Краснодарский чай», председатель «Первого чайного кооператива» Серафим Тимченко. Он рассказал о российском рынке чая, продвижении Краснодарского чая и его популяризации.

— Я рад представлять Сочи — единственный регион в России, где выращивается чайный лист и собственно, марку «Краснодарский чай», — отметил в ходе выступления Серафим Тимченко.

По его словам, в каждом регионе процесс становления рынка чайной продукции проходит неодинаково. На

рыночную ситуацию влияют также экономические, демографические, климатические и другие условия в регионах.

— Хотя на сегодняшний день доля рынка краснодарской продукции в России не составляет и 2%. Сейчас нам нужно стремиться к повышению рентабельности производства, что позволило бы более уверенно конкурировать в ритейле с другими поставщиками чая. Такая возможность есть — прежде всего, за счет технического переоснащения и увеличения объемов производства, — добавил гендиректор ООО «Краснодарский чай», председатель «Первого чайного кооператива» — Ассоциация «Росчайкофе», членом которой является наша компания — «Объединение Краснодарский чай» — по нашему запросу уже начало осуществлять разработку

национального стандарта «Чай Краснодарский».

Как отметил Серафим Тимченко, работы по согласованию и экспертизе этого стандарта внесены в план Технического комитета 451 «Чай, кофе и напитки на их основе» на 2019 год.

Круглый стол стал хорошей площадкой для презентации мировому сообществу чайной отрасли Краснодарского края и создания условий для наращивания местного производства и экспорта высококачественного Краснодарского чая.

Представители 16 стран мира увидели плантации краснодарского чая, посетили дом-музей родоначальника чайной отрасли России И. Кошмана и смогли продегустировать самый северный чай.

АНОНСЫ

ДЕЛОВАЯ МИССИЯ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РЕСПУБЛИКУ МАВРИКИЙ

Срок проведения - с 10 по 14 сентября 2019 года.

Организаторы миссии - Национальная Гильдия товаропроизводителей и импортеров и Национальный союз экспортеров продовольствия при содействии МИД России, Минэкономразвития России и других заинтересованных организаций.

Цель визита состоит в развитии взаимовыгодного инвестиционного и торгового сотрудничества с Республикой Маврикий, развития взаимных поставок товаров, технологий и услуг, установлении бизнес контактов с национальными компаниями, деловые переговоры и встречи.

Маврикий экспортирует в основном сахар, одежду и ткани, цветы, моллюсков, рыбу, а импортирует промышленные товары, продовольствие, нефтепродукты, химикаты.

Республика Маврикий заинтересована в развитии сотрудничества с Россией в области таких сфер партнерства, как сельское хозяйство и продовольствие, HORECA, морское рыболовство и портовая инфраструктура, текстильная и легкая промышленность, химическая индустрия, медицина, электроэнергетика, «умный город» и информационные технологии, инфраструктурные проекты, туризм, подготовка кадров.

Маврикий стремится расширить сотрудничество с российской стороной в области внешней торговли, готов рассмотреть предложения российской стороны по созданию на Маврикии совместных производств и проекты по развитию инвестиционного сотрудничества.

К участию в деловой миссии приглашаются российские организации и предприятия, представляющие следующие направления экспортно-импортных поставок:

- сельское хозяйство и продовольствие;
- HORECA;
- химическая промышленность;
- текстильная и легкая промышленность;

- медицинские технологии, медицинская техника, фармацевтические препараты, услуги в области медицинского туризма;

- модернизация и создание современной портовой инфраструктуры, дноуглубительные работы и искусственное образование территорий, проектирование и строительство гидротехнических сооружений;

- «Smart City»/Умный город;

- информационные технологии;

- туризм, недвижимость, гостиничный бизнес, финансовые услуги.

С маврикийской стороны в мероприятиях деловой миссии примут участие руководители Совета по экономическому развитию Республики Маврикий, Министерства иностранных дел, региональной интеграции и международной торговли Республики Маврикий, представители ключевых министерств Республики Маврикий, отвечающими за развитие экономики, инноваций и технологий, промышленности, сельского хозяйства, медицины, туризма и финансовых услуг, представителями Ассоциации банкиров Маврикия, Фондовой биржи.

Запланированы B2B встречи российских и маврикийских компаниями, посещение маврикийских производственных предприятий, маврикийского свободного порта, объектов недвижимости и жилых комплексов.

XVII МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ «МЕЛЬНИЦА-2019»

Срок проведения - 24-26 сентября 2019 г.

К участию приглашаются руководители и ведущие специалисты мукомольных и крупяных предприятий, а также представители отечественного и зарубежного отраслевого машиностроения, учёные и пресса.

Организаторы конференции:

- Российский Союз мукомольных и крупяных предприятий
- Международная промышленная академия

При поддержке:

- Министерства сельского хозяйства Российской Федерации
- Торгово-промышленная палата Российской Федерации
- Ассоциации отраслевых союзов АПК (АССАГРОС)

Медиа-партнёры:

- Журнал «Хлебопродукты»
- Журнал «Пищевая промышленность»
- Журнал «Комбикорма»

В программе конференции будут рассмотрены следующие вопросы:

- Мукомольно-крупяная отрасль России на современном этапе развития: проблемы системного характера и текущие задачи;
- Прогнозы производства, динамики цен и конъюнктуры рынков зерна и продуктов его переработки. Обеспеченность отрасли качественным

и безопасным зерном на предстоящий период;

- Маркетинговая и ценовая политика предприятий в условиях жёсткой конкуренции на рынке мукомольно-крупяной продукции, обеспечивающая финансовую устойчивость бизнеса;

- Использование инновационных отечественных и зарубежных технологий и техники при производстве хлебопродуктов широкого ассортимента, продукции глубокой переработке зерна;

- Новые межгосударственные и национальные нормативные документы на зерно и хлебопродукты. Актуальные задачи в области технического регулирования и стандартизации производства, качества и безопасности зерна и зернопродуктов;

- Современные средства теххимического контроля производства;

- Совершенствование нормативного регулирования и реализация требований промышленной безопасности мукомольных и крупяных предприятий;

- Итоги конкурса «Лучшая мельница России - 2018».

В рамках конференции предусмотрены:

- Выставка со стендами отечественных предприятий и зарубежных фирм

• Выставка-продажа
отраслевой литературы

Справки и заявки. Для
оформления заявок на участие и
справок по вопросам проведения
конференции обращаться:

Фейденгольд Владимир
Борисович: Тел.: (499)235-81-86

е-mail: feydengold@grainfood.ru

Злобина Людмила Николаевна:

Тел.: (495)959-71-05;

е-mail: zlobina@grainfood.ru

Галкина Лариса Сергеевна:

Тел.: (495)959-66-76

IV МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ «КАЧЕСТВО ЗЕРНА, МУКИ И ХЛЕБА»

Срок проведения - 25–27
ноября 2019 г.

Организаторы:

- Международная промышленная академия
- Международная ассоциация по науке и технологии зерна (ICC)

При поддержке:

- Министерства сельского хозяйства Российской Федерации
- Федерального центра оценки безопасности и качества зерна и продуктов его переработки
- Российского союза мукомольных и крупяных предприятий
- Российского союза пекарей
- ВНИИ зерна – филиал ФГБНУ «ФНЦ пищевых систем им. В.М. Горбатова» РАН
- ФГАНУ НИИ хлебопекарной промышленности
- ФГБУН ФИЦ питания и биотехнологии
- Российского сельскохозяйственного центра

Участники конференции:

К участию в конференции
приглашаются руководители и

представители национальных и
международных союзов и ассоциаций,
специалисты крупных зерновых
компаний, мукомольных и
хлебопекарных предприятий, ученые,
специализирующиеся в области
производства и хранения зерна,
технологии и качества продуктов
переработки зерна, хлеба и других
хлебных продуктов, производители
оборудования и приборов, отраслевые
журналисты России и стран мира.

Основные вопросы конференции:

- Качество зерна различных стран мира
- Селекция и семеноводство. Состояние и перспектива развития
- Инновационные технологии и оборудование для послеуборочной обработки и хранения зерна, производства муки, крупы и хлеба
- Актуальные вопросы технического регулирования и стандартизации
- Безопасность зерна, продуктов его переработки и хлебобулочных изделий

- Роль зерновых продуктов в здоровом питании

- Подготовка специалистов отрасли и повышение квалификации

В программе конференции:

- Пленарное заседание
- Симпозиум Международной ассоциации по науке и технологии зерна (ICC)

- Тематические фокус-сессии:
«Борьба с потерями хлебных ресурсов – глобальный тренд»,

- «Инновационные технологии для обеспечения качества зерна, муки и хлеба»,

- «Современные методы и приборы для оценки качества и безопасности зерна, муки и хлеба»

- Международный смотр качества муки и хлеба

- Выставка оборудования для оценки качества зерна, муки и хлеба

- Выставка продукции предприятий – участников Смотра качества муки и хлеба

- Выставка-продажа научно-технической литературы

Место проведения:

Международная промышленная академия

Адрес: г. Москва, 1-й Щипковский пер., д. 20 (проезд до станции метро «Серпуховская» или «Павелецкая»).

Справки и заявки:

(495) 959-71-01 Масальцева Ольга Ивановна, masaltseva@grainfood.ru

(495) 959-66-52 Маслова Анна Сергеевна, maslova@grainfood.ru

(495) 959-71-05 Злобина Людмила Николаевна, zlobina@grainfood.ru

(499) 235-40-68 Александрова Ирина Львовна, aleksandrova@grainfood.ru

ЭКСПОРТНО-ИМПОРТНАЯ ПОЛИТИКА ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

Мировая и региональная политика

Индекс мировых цен на продовольствие растет пятый месяц подряд

В мае с.г. индекс мировых продовольственных цен, определяемый аналитиками Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН (ФАО), составил 172,4 пункта, что на 1,2% превышает показатель

предыдущего месяца, но на 1,9% ниже, чем в мае годом ранее. При этом рост указанного индекса фиксируется пятый месяц подряд..

«Среднее значение индекса цен на зерновые по итогам мая составило 162,3 пункта, увеличившись по сравнению с апрелем на 1,4%, однако данный показатель примерно на 6%

ниже показателя аналогичного месяца прошлого года. Небольшой рост индекса по сравнению с прошлым месяцем полностью обусловлен неожиданным ростом котировок кукурузы в связи с ухудшением прогнозов урожая зерновой в США. Котировки пшеницы в мае, напротив, в целом, были ниже апрельского уровня в связи с благоприятными прогнозами поставок на мировом рынке и достаточным экспортным предложением», - говорится в сообщении.

Также отмечается, среднее значение индекса цен на растительные масла в мае составило 127,4 пункта, что на 1,1% ниже, чем в предыдущем месяце.

«Данное снижение отражает, главным образом, более низкие цены на пальмовое масло при небольшом росте цен на соевое, подсолнечное и рапсовое масла. Продолжающееся падение мировых котировок пальмового масла было связано с сохраняющимся влиянием фактора значительных запасов продукта в ведущих странах-экспортерах, а также с падением цен на минеральные масла. В то же время цены на соевое и подсолнечное масла укрепились под влиянием устойчивого мирового импортного спроса, а цены на рапсовое масло выросли в связи с ухудшением перспектив урожая масличной в странах ЕС», - уточнили эксперты.

Индекс цен на молочные продукты в мае вырос на 5,2% в сравнении с уровнем предыдущего месяца – до 226,1 пункта, на мясо - до

172 пунктов против 169 пунктов в апреле, тогда как на сахар – снизился на 3,2%, до 176 пунктов.

ФАО ожидает рост прогноза мирового производства зерновых культур в 2019/20 МГ

Согласно прогнозам экспертов аналитиков Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН (ФАО), мировое производство зерновых культур в 2019/20 МГ может возрасти до 2,68 млрд. тонн, что на 1,2% превысит показатель текущего сезона.

Вместе с тем, указанный прогноз уступает майским оценкам организации (2,72 млрд. тонн) по причине ожидаемого сокращения мирового производства кукурузы в т.г. Наибольшее снижение валового сбора кукурузы ожидается в США, где из-за сильных осадков ее урожай может составить 300 млн. тонн, что на 45 млн. тонн уступает предыдущей оценке экспертов и на 10% (на 36 млн. тонн) ниже прошлогоднего результата.

В то же время годовой прирост производства пшеницы в т.г. может составить 5,3%, а ее урожай достигнет 769,5 млн. тонн.

Прогноз мировой торговли зерновыми культурами в 2019/20 МГ был повышен экспертами до 414 млн. тонн, что на 1,2 млн. тонн выше предыдущей оценки и на 6 млн. тонн – ожидаемого результата в текущем сезоне.

Прогноз мировых конечных запасов зерновых был снижен на 26 млн. тонн - до минимального показателя

за последние 4 года (830 млн. тонн). При этом эксперты прогнозируют снижение запасов фуражных зерновых до 369 млн. тонн - минимального уровня, начиная с 2014/15 МГ. Вместе с тем, оценка данного показателя для пшеницы была повышена до 281 млн. тонн, что на 1% выше майской оценки аналитиков и на 4,6% - показателя 2018/19 МГ.

Прогноз мирового производства пшеницы в 2019/20 МГ вновь повышен

Аналитики IGC в своем майском отчете повысили прогноз мирового производства пшеницы в 2019/20 МГ - на 4,3 млн. тонн в сравнении с оценкой месяцем ранее, до 765,8 млн. тонн, что также на 32,7 млн. тонн превышает показатель текущего сезона (733,1 млн. тонн).

В частности, повышательные корректировки урожая зерновой аналитики провели для Канады – до 33,6 (33,1; 31,8) млн. тонн и ЕС – до 149,8 (149; 137,8) млн. тонн.

Также эксперты повысили прогноз конечных запасов пшеницы – на 2 млн. тонн, до 276 млн. тонн что также выше 262,7 млн. тонн ожидаемые в 2018/19 МГ. При этом, прогноз был повышен для США – до 28,3 (+0,8) млн. тонн, ЕС – до 14,5 (+0,5) млн. тонн и Канады – до 7,1 (+0,1) млн. тонн, а также для Китая – до 127,2 (+1) млн. тонн и Индии – до 18,7 (+1) млн. тонн. В тоже время, оценка была снижен для Казахстана – до 2 (-1) млн. тонн и Австралии – до 4,9 (-0,1) млн. тонн.

Корректировок прогноза мирового экспорта пшеницы в будущем сезоне аналитики не проводили, сохранив его на уровне 173,6 млн. тонн, что превышает показатель в 2018/19 МГ (171,3 млн. тонн). Тем не менее, данная оценка была повышена для Канады – до 23,6 (+0,4) млн. тонн, и снижена для США – до 25,5 (-0,5) млн. тонн.

Мировое производство кукурузы в 2019/20 МГ может снизиться более чем на 30 млн. тонн

Эксперты USDA в своем июньском отчете понизили прогноз мирового производства кукурузы в 2019/20 МГ до 1,099 млрд. тонн, что на 34,5 млн. тонн уступает предыдущему прогнозу (1,133 млрд. тонн), а также на 21,2 млн. тонн ниже валового сбора в 2018/19 МГ (1,120 млрд. тонн).

В частности, эксперты значительно снизили данный прогноз для США – до 347,5 млн. тонн, что на 34,3 млн. тонн ниже майского показателя (381,7 млн. тонн), а также на 18,8 млн. тонн результата 2018/19 МГ (366,2 млн. тонн). Также понижательные корректировки эксперты провели для Канады – до 14 (15,4; 13,9) млн. тонн. В то же время прогноз валового сбора кукурузы был повышен в Аргентине – до 49 (50; 49) млн. тонн и России – до 13,5 (13; 11,4) млн. тонн.

Прогноз мировых конечных запасов зерновой в будущем сезоне аналитики также значительно понизили – на 24,2 млн. тонн, до 290,5 млн. тонн, что также на 34,8 млн. тонн ниже

уровня, ожидаемого по итогам текущего МГ. Прогноз ожидаемо был снижен для США – до 42,5 млн. тонн против 63,1 млн. тонн по майской оценке и 55,7 млн. тонн в 2018/19 МГ, а также для Аргентины – до 5 (7,5; 3,5) млн. тонн, Бразилии – до 7,3 (8,3; 8,8) млн. тонн и ЕС – до 7,9 (8,3; 8,8) млн. тонн.

Прогноз мирового экспорта кукурузы в сезоне-2019/20 был лишь несколько снижен – до 171,2 млн. тонн против 171,3 млн. тонн по предыдущим оценкам, что при этом выше уровня в 2018/19 МГ (167,5 млн. тонн). Также эксперты понизили прогноз для США – до 55 (58; 55) млн. тонн, однако повысили для Аргентины до 33,5 (32; 30) млн. тонн, Бразилии – до 35 (34; 33) млн. тонн) и России – до 5 (4,5; 3) млн. тонн.

Мировое производство подсолнечника в 2019/20 МГ может снизиться

Согласно прогнозам экспертов Oil World, мировое производство семян подсолнечника в будущем сезоне может сократиться на 1 млн. тонн в сравнении с результатом 2018/19 МГ - до 51,4 млн. тонн по причине ожидаемого снижения урожая масличной в Украине и странах СНГ, а также снижения средней урожайности в мире на 1-2%.

В частности, прогнозируется, что производство семян подсолнечника в Украине может снизиться на 3,8% в год - до 14,9 млн. тонн против 15,5 млн. тонн, в России – на 7%, до 11,8 (12,7) млн. тонн.

В то же время, производство масличной в ЕС и Аргентине может

увеличиться – до 9,72 млн. тонн (+1,25% в год) и 3,9 млн. тонн (+5,4%) соответственно.

Также отметим, что, по прогнозам экспертов, мировая переработка семян подсолнечника также может несколько снизиться – с 47,5 млн. тонн в 2018/19 МГ до 46,7 млн. тонн в следующем сезоне, а конечные запасы по итогам 2019/20 МГ могут составить 3,7 млн. тонн (-1,6%).

Прогноз мирового производства семян рапса в 2019/20 МГ снижен

Эксперты IGC в своем майском отчете снизили прогноз мирового производства семян рапса в 2019/20 МГ - на 1 млн. тонн в сравнении с оценкой в апреле, до 69,8 млн. тонн, что также несколько уступает результату сезона-2018/19 (70,3 млн. тонн).

Как уточняется, понижительные корректировки были проведены для Канады – до 18,9 (19,8; 20,3) млн. тонн, а также ЕС – до 17,9 (18,4; 19,7) млн. тонн, тогда как повышение валового сборам масличной ожидается в Китае – до 13,2 (12,7; 13) млн. тонн.

Прогноз мирового экспорта рапса в будущем сезоне также был снижен – до 15,8 млн. тонн против 17,1 млн. тонн ожидаемых ранее, что при этом несколько выше показателя в 2018/19 МГ (15,8 млн. тонн). В частности, оценка была снижена для Канады – на 1,7 млн. тонн, до 8,4 млн. тонн, что также ниже показателя в предыдущем сезоне (9,4 млн. тонн). В то же время, повышательные

корректировки были проведены для Австралии – до 3 (2,4; 2,3) млн. тонн.

Оценка мировых конечных запасов семян рапса в 2019/20 МГ была повышена до 7,2 (+1,3) млн. тонн, что является максимальным показателем за последние 3 сезона. В частности, рост запасов масличной ожидается в Канаде – до 4,9 (3,6; 3,9) млн. тонн.

Мировое производство биодизеля в 2019 году может стать рекордным

По оценкам аналитиков Oil World, мировое производство биодизеля в 2019 г. может составить рекордные 44,8 млн. тонн, что на 3,6 млн. тонн превысит показатель предыдущего года и на 5,1 млн. тонн - средний уровень последних 5 лет.

В частности, ожидается, что благодаря господдержке внутреннего производства выработка биодизеля в Индонезии может за год увеличиться с 5,4 млн. тонн до 7,4 млн. тонн, а в США – с 7,2 млн. тонн до 7,6 млн. тонн.

В Бразилии производство данной продукции в 2019 может составить 5,1 млн. тонн, что на 0,4 млн. тонн превысит показатель годом ранее. При этом эксперты отмечают, что годовой прирост может оказаться ниже в случае, если правительство Бразилии не повысит долю обязательного содержания биотоплива в обычном топливе.

В то же время, снижение выработки биодизеля в нынешнем году ожидается в Аргентине - до 2,3 млн. тонн ввиду сокращения спроса на продукт со стороны США.

Ближнее зарубежье

Молдова наращивает объемы экспорта органических зерновых в ЕС

Молдова в 2018 г. отгрузила на рынки Европейского союза 20 тыс. тонн экологически чистых зерновых, что в 4 раза больше, чем в 2016 г., а в т.г. ожидается увеличение объемов экспорта до 30 тыс. тонн.

В частности, на сегодняшний день Молдова экспортирует в ЕС мягкую пшеницу, кукурузу, сою,

подсолнечник, горчицу, горох, которые выращиваются без использования гербицидов, инсектицидов или химических удобрений.

По данным Министерства сельского хозяйства, регионального развития и окружающей среды, в Молдове 136 предприятий имеют сертификат органического земледелия, выданный национальным или международным органом по сертификации.

В 2019 году казахстанским экспортерам будет возмещено 10 млрд. тенге

АО «Казахстанский центр индустрии и экспорта» с 29 апреля начал прием заявок на возмещение части затрат субъектов индустриально-инновационной деятельности по продвижению отечественных обработанных товаров.

Как уточняется, на возмещение затрат экспортеров на 2019 г. предусмотрена сумма в размере 10,4 млрд. тенге. Возмещению подлежат затраты, связанные с рекламой товаров за рубежом, на содержание зарубежного представительства, торговой точки и склада, на проведение процедур, связанных с регистрацией товарных знаков (бренд), на проведение процедур, связанных с сертификацией товаров и их доставкой железнодорожным и/или автомобильным транспортом (в пределах РК).

«В зависимости от категории субъектов предпринимательства возмещаются обоснованные и документально подтвержденные затраты в следующем порядке: субъектам крупного предпринимательства – в размере 30%, субъектам среднего предпринимательства – в размере 50%, субъектам малого предпринимательства – в размере 60% от суммы, предъявленной к возмещению».

При этом максимальный размер возмещения не должен превышать 13 тыс. МРП, или 32,8 млн. тенге, независимо от размера бизнеса.

Предельный размер возмещения части затрат на транспортировку не превышает 1/50 выделенных финансовых средств на текущий год, или 200 млн. тенге на одного субъекта. Лимит на транспортировку грузовым автомобилем составляет не более 300 тенге на 1 км пробега.

Прием заявок будет осуществляться 1 ноября 2019 г.

С 2020 года в Узбекистане вводится система добровольной экологической маркировки продукции

С 1 января 2020 г. в Республике Узбекистан будет внедрена система добровольной экологической маркировки продукции, основанная на требованиях мировых стандартов. Это предусмотрено постановлением правительства от 27 мая 2019 г. №435 «О внедрении системы добровольной экологической маркировки продукции в Республике Узбекистан».

«Объектом экологической маркировки является продукция, при производстве, использовании, употреблении, транспортировке, хранении и утилизации которой оказывается наименьшее вредное воздействие на окружающую среду, здоровье населения и биологические ресурсы», - говорится в тексте документа.

При этом уточняется, что производители будут маркировать свою продукцию знаком экологической безопасности на добровольной основе после получения сертификата о добровольной экологической

маркировке продукции, который выдается органами по экологической маркировке, аккредитованными в установленном порядке.

Также постановлением запрещается использование слов «эко» и «есо» в наименовании, на упаковке, в товарно-сопроводительной документации продукции и при ее рекламе при отсутствии сертификата о добровольной экологической маркировке продукции.

ФАО положительно оценивает деятельность Азербайджана в области продовольственной безопасности

В настоящее время в Азербайджане нет проблем в сфере продовольственной безопасности благодаря усилиям правительства. Такое мнение 2 мая агентству Trend высказала руководитель офиса партнерства и координации ФАО в Азербайджане Мелек Чакмак.

«Тем не менее, существует необходимость в контроле над сферой производства продовольствия. Основная задача состоит в том, чтобы сделать сельское хозяйство в Азербайджане более конкурентоспособным и устойчивым, особенно с учетом угроз изменения климата. Поэтому нам необходимо сосредоточиться на повышении производительности, устойчивом управлении лесными и водными ресурсами в ближайшие годы», - акцентировала М.Чакмак.

Руководитель офиса отметила, что ФАО имеет прекрасные партнерские

отношения с правительством Азербайджана, которое неуклонно растет в течение последних двух десятилетий.

Кроме того, совместно с Агентством пищевой безопасности Азербайджана ведутся работы по созданию законодательной базы и укреплению структуры и деятельности агентства.

В целом, можно сказать, что помощь ФАО Азербайджану в области устойчивого сельского хозяйства способствует достижению целей устойчивого развития.

Кыргызстан предложил Германии создавать совместные фитосанитарные лаборатории

Кыргызстан предлагает Германии принять участие в создании совместных фитосанитарных и ветеринарных лабораторий в КР. Такую инициативу озвучил президент Кыргызстана Сооронбай Жээнбеков в ходе официального визита в Германию,

«Сегодня кыргызские сельхозпроизводители вынуждены получать в других странах дорогостоящие сертификаты о качестве продукции для выхода на европейские и мировые рынки. Приглашаю создать совместные фитосанитарные и ветеринарные лаборатории в Кыргызстане», - сказал С.Жээнбеков.

Также он подчеркнул, что для Кыргызстана актуально привлечение немецких инвестиций, создание благоприятных условий для деловых кругов, особенно для малого и среднего

бизнеса. Для решения данных задач, по его мнению, необходимо открытие представительства германской экономики в Кыргызстане, а также

создание делового совета двух стран по стратегическому сотрудничеству.

Дальнее зарубежье

Повышен потенциал импорта подсолнечного масла в Индию в 2018/19 МГ

Согласно апрельскому прогнозу USDA, импорт подсолнечного масла в Индию в 2018/19 МГ составит 2,4 млн. тонн, что почти на 10% превышает предыдущую оценку (2,2 млн. тонн). Тем не менее, по мнению аналитиков, показатель не превысит объем импорта в 2017/18 МГ, ставший рекордным – 2,5 млн. тонн.

Основным поставщиком данной продукции в Индию является Украина с долей поставок 96% в 2017/18 МГ. В текущем сезоне Индия проявляет более высокий интерес к подсолнечному маслу происхождением из Аргентины в связи с ростом его предложения.

За сентябрь-февраль текущего сезона Украина экспортировала в Индию 1,2 млн. тонн подсолнечного масла, что на 3% выше показателя за аналогичный период прошлого сезона.

«По моему мнению, USDA недооценивает импортный спрос Индии, ведь только из Украины на данный рынок может быть поставлено более 2,5 млн. тонн подсолнечного масла, а с

учетом других поставщиков потенциал импорта выше 2,6 млн. тонн», – подчеркнула аналитик ИА «АПК-Информ» Юлия Иваницкая.

Малайзия вновь продлила действие нулевой экспортной пошлины на пальмовое масло

Правительство Малайзии приняло решение о продлении еще на 1 месяц действия нулевой пошлины на экспорт из страны пальмового масла – до конца июля с.г.

При этом отмечается, что минимальная закупочная цена на продукт в Малайзии на июль была установлена на уровне 1970 ринггитов/т (около \$474,69 за тонну), тогда как для повышения пошлины она должна составлять не менее 2250 ринггитов/т.

Справочно: нулевая экспортная пошлина на пальмовое масло в Малайзии действует уже на протяжении 10 месяцев (с сентября 2018 г.), ее главной задачей является стимулирование экспорта продукта из страны.

*По материалам
информационного агентства
«АПК-Информ»*

РОССИЙСКИЕ КОМПАНИИ НА ВНЕШНИХ РЫНКАХ

ОБЪЕДИНЕНИЕ КРАСНОДАРСКИЙ ЧАЙ



Компания «Объединение Краснодарский чай» была создана в 2014 году. На сегодняшний день продукция объединения представлена на полках крупнейших ритейлеров по прямым федеральным контрактам. Также ведется большая работа по представленности нашей продукции на полках региональных локальных сетей. Сегодня нашу продукцию можно увидеть в 57 региональных сетях.

На сегодняшний день объединение выпускает 45 наименований продукции под торговыми марками «Краснодарский», «Домбайский» и «Краснополянский». Также мы выпускаем ассортимент сувенирной и подарочной продукции.

Целью создания данного предприятия было объединение всех чайсовхозов, которые занимаются выращиванием краснодарского чая на территории Большого Сочи, возрождение уникальной чаеводческой отрасли в России, сохранение, популяризации торговой марки «Краснодарский чай» на внутреннем и зарубежном рынках.

Одним из партнеров объединения стал Солохаульский чайсовхоз. Его чайные плантации расположены в субтропической заповедной, экологически чистой зоне среди горных массивов Кавказского горного хребта. Именно там был высажен первый чайный куст в 1901 году Иудой Кошманом.

Именно с этих плантаций собирается урожай и делается легендарный советский купаж. Компания является автором и инвестором проекта по строительству «Сочинского агропромышленного

комплекса», в котором будет организован полный технологический цикл производства – от выращивания и сбора чайного листа до расфасовки готовой продукции.

Производственные мощности будут оснащены современными

линиями по переработке и производству черного, зеленого и гранулированных чаев. Планируемый объем к 2019 году будет составлять около 30 тонн зеленого листа в сутки.

Проект «Сочинского агропромышленного комплекса»



Проект также предусматривает строительство гостинично-спортивного комплекса, дегустационных чайных домиков и гостиницу чайного агротуризма. Проект должен окупиться через семь лет.

«Объединение Краснодарский чай» стало инициатором создания Первого чайного кооператива в России. Впервые с советских времен чаеводы Кубани решили объединиться.

На сегодняшний день в кооперацию вошли ОАО «Солохаульский чай», ЗАО «Хоста чай». В Сочи были подписаны документы о

создании сельскохозяйственного потребительского снабженческо-сбытового и перерабатывающего кооператива «Краснодарский чай».





Задача всего коллектива «Объединения Краснодарский чай» - это контроль качества и безопасности выпускаемой продукции - как визитной карточки Краснодарского края. Над ее решением работает штат

высококвалифицированных специалистов. Технологи и титестеры постоянно работают над расширением ассортимента выпускаемой продукции.





Продукция «Объединения Краснодарский чай» неоднократно становилась победителем и призером международных выставок. Наша продукция является обладателем звания «Лучший продукт года-2017» в

рамках международной дегустационной выставке «Продэкспо-2017» и отмечена 7 золотыми медалями. В этом году чай черный ручного сбора привез на Кубань высшую награду – Гран-При «Лучший продукт -2018».



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

Истоки Favaios уходят в древность. Считается, что слово происходит от Flavius, названия древнеримского поселения.



Adega de Favaios, расположенная в регионе Дору, была основана в 1952 году и стала одним из крупнейших и наиболее признанных кооперативов страны благодаря отличному качеству Moscatel Favaios.

Favaios ассоциируется с москателем, напитком региона Дору, который высоко ценится за мягкость и аромат. Вино способствовало развитию деревни, и это оказало большое влияние на местную экономику и архитектуру.

Мускатель из района реки Дору отличается изысканным вкусом и восхитительным ароматом.

Признавая требования рынка, Адега де Фавайос решила вложить крупные средства в модернизацию и возрождение инфраструктуры винодельни. Она также инвестировала в

модернизацию линий розлива и центра винификации.

Она обладает самыми современными технологиями, которые в сочетании со светскими традициями создают разницу в качестве вина. Кроме того, строительство нового центра винификации создало условия для обработки на его территории белого и красного винограда, выращенного участниками кооператива.

Миссия винодельни состоит в том, чтобы развивать бренд Moscatel de Favaios как одного из важнейших эталонов в национальной категории вин и, как, например, в случае Port Wine, расширять свой международный рынок.



Adega Cooperativa de Favaios была основана в 1952 году сотней фермеров, которые очень усердно работали, чтобы осуществить свою мечту. Со временем их число выросло, и сегодня кооператив насчитывает более 550 участников.

К 1930 году производство мускателя и портвейна было настолько интенсивным и неконтролируемым, что заставило реформировать сектор. Для регулирования этого производства были созданы регулирующие учреждения, такие как Каса-ду-Дору (Casa do Douro) и Институт портвейна. К 1935 году Каса-ду-Дору запретила добавлять винный спирт в производство мускателя и портвейна на высоте выше 500 метров над уровнем моря. Плато Фавайуш находится выше этого уровня.



Фермеры сочли это правило несправедливым, поскольку добавление винного спирта необходимо для производства мускателя. Виноделы были недовольны и заявили Каса-ду-Дору, что они не принимают во внимание особое положение Фавайуш. За последующие 20 лет мало что изменилось. Эти ограничения в производстве побудили группу фермеров вновь представить вопрос перед Каса-ду-Дору, и они обратили основное внимание на несправедливое законодательство в отношении мускателя. Решением этой проблемы было создание ассоциации виноградарей, которая стала началом Adega Cooperativa de Favaio.

Identity

The origins of Favaio are remote. It is believed that the etymology comes from Flavius, the name of the settlement that belonged to Terra de Panóias.

The Adega de Favaio, in the Demarcated Region of the Douro, was founded in 1952 and has become one of the largest and most recognized cooperatives of the country due to the distinct quality of the Favaio Moscatel



Favaio is synonymous with Moscatel, a liqueur of the Douro Region, highly appreciated for its sweetness and aromas.

The wine enabled the development of the village and it had a great impact in the local economy and architecture.

'Douro Moscatel is remarkable for its exquisite taste and delicious aroma'

Mission and vision

Recognizing the market requirements Adega de Favaio decided to invest in the modernization and revitalization of the winery infrastructure through a high investment. It also invested in the modernization of bottling lines and the vinification center. It has the most modern technology which combined with

the secular traditions makes all the difference in the quality of the wine.

Moreover, the construction of the new vinification center created conditions to treat on its premises the white and red grapes grown by the members.



The mission of the winery is to develop the brand of the Moscatel de Favaios as one of the most important

references in the national wine category and, such as in the case of Port Wine, expand their international market.

History

The Adega Cooperativa de Favaios was founded in 1952 by a hundred farmers that worked very hard to make the dream come true. The number of members has grown over time and today the cooperative has more than 550 members.

By 1930 the production of Moscatel and Port wine was so intense and uncontrolled that forced the sector to reform. Regulatory institutions such as Casa do Douro and the Port Wine Institute were created to regulate that production.

By 1935 Casa do Douro ruled that 500 meters above sea level it was forbidden to add wine spirit to the production of moscatel and port wine.

The plateau of Favaios is above that range so the farmers of Favaios considered that rule unfair because the addition of wine spirit is essential to the production of the Moscatel.



The winegrowers were not happy and protested to Casa do Douro saying that they were not taking into account the special situation of Favaios.



During almost 20 years little changed. These restrictions in production motivated a group of Favaios farmers to submit, again, the issue to Casa do Douro and they highlighted the unfair legislation applied to Moscatel wine. The solution to the problem was to set up an association of winegrowers which was the start of the Adega Cooperativa de Favaios.

MIGUELS WINES



MIGUELS

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 a experienced team.

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

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

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

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



NICOLA И CHAVE D'OURO



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

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



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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

НОВОСТИ ВЫСТАВОЧНОЙ СФЕРЫ

НОВЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ЭКСПОРТА: ИТОГИ ВЫСТАВКИ «МЯСНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ. КУРИНЫЙ КОРОЛЬ. ИНДУСТРИЯ ХОЛОДА ДЛЯ АПК»



28–30 мая в МВЦ «Крокус Экспо» компания «Асти Групп» провела крупнейшую международную специализированную выставку «Мясная промышленность. Куриный король. Индустрия холода для АПК» и саммит «Аграрная политика России: настоящее и будущее», соорганизатором которого выступил Россельхознадзор.

ключевым деловым мероприятием программы стал Саммит «Аграрная политика России: настоящее и будущее». Он начал свою работу 28 мая с открытия пленарного заседания «Безопасность и качество продукции: производство белков животного и растительного происхождения, кормовая база».



Экспорт продукции АПК: настоящее и будущее

2019 год проходит в России под эгидой федеральной программы «Экспорт продукции АПК», поэтому

Президент Международной федерации кормовой промышленности (IFIF) Даниэль Берковичи, в ходе выступления представил обзор мирового рынка кормов и рассказал о

ключевой роли незаменимых аминокислот в полноценном питании птицы.

«Рынок производства аминокислот для животноводства вырос за год более чем на 5%, объем спроса составляет уже 600 млн тонн и продолжает расти.

Российская отрасль обладает в этом отношении большим ресурсным потенциалом: есть научно-исследовательские лаборатории для создания новых разработок, есть все необходимые технологии и компетенции для производства аминокислот, есть отрасль ферментов и биоиндустрия. Более того, вопросы производства решаются на уровне государственных органов. Все это создает емкий рынок, который покажет активные темпы развития уже в самое ближайшее время», — уверен международный эксперт.



Профессор животноводства Ноттингемского Университета (Великобритания), член Совета по экспорту сои США Джулиан Уайзман затронул проблему поиска альтернативных источников белка для нежвачных животных и птицы.

«В Великобритании и Западной Европе запрещено использование животного белка в кормах. Мы применяем рыбную муку и постоянно ищем варианты высококачественного растительного сырья — источника белков. Мы рассматриваем и применяем горох, бобовые, также делаем фокус на рапсовых культурах, подсолнечнике, используем кукурузный крахмал. Несмотря на огромный объем работ, проделанный в этом направлении, сегодня все еще более 50% белка в Евросоюзе составляет соя — этот продукт не является оптимальным, однако готовых решений по повышению его качества или использованию альтернатив пока не найдено. Это задача №1 для рынка», — считает Джулиан Уайзман.



Тему альтернативных источников высококачественного протеина продолжил генеральный директор ООО «ЕвроТехнологии» Алексей Гусев. Он выделил использование гороха в тенденцию-2019: «Горох как источник высокого протеина во всем мире используется в течение последних 20 лет. Лидеры в этом направлении — Канада, север США, Европа (Франция, Бельгия,

Норвегия, Дания) и Китай. Такой подход позволяет значительно удешевить рацион свиней и птицы с сохранением всех остальных показателей на высоком уровне», — уверен эксперт.

Директор по развитию бизнеса стран региона Балтии и СНГ ИННОВАД (Бельгия) Виргисниус Слаусгалвис осветил резонансную для рынка тему — производство и использование доброкачественной мясокостной муки. Он оценил объем данного рынка в 300-400 тонн в месяц (то есть примерно 0,5 млн тонн в год), а также рассказал об особенностях производства сырья в части нивелирования бактериальных и инфекционных факторов и аспектах негативного восприятия мясокостной муки птицеводческими и свиноводческими хозяйствами.

Нишу сельхозпроизводителей, которые выпускают конечный продукт, на Саммите представила генеральный директор АО «Агросила» Светлана Барсукова. Она рассказала, что сегодня основным конкурентным преимуществом предприятий рынка является технологизация и использование инноваций, а также выделила ключевые направления такой деятельности: прямую цепочку поставок, точечное земледелие, глубокую переработку и «умные» фермы. Кроме того, были отмечены: дистанционный контроль за производством работ, автоматизация бизнес-процессов, бережливое производство, управление себестоимостью, аналитика по принципу «единого окна». В своем выступлении спикер обратила внимание собравшихся

на следующий фактор: «С 2015 года инвестиции в основной капитал на предприятиях АПК неуклонно падают. Темпы обновления технологического парка замедляются, что не может не сказаться на качестве продукции. Цифровизация сельского хозяйства не является конечной целью, однако она позволяет получить данные для анализа и последующего их использования в управленческих решениях. Таким образом цифровизация влияет на конечный продукт, производимый компанией».

В заключительной части сессии выступил директор по НИОКР ООО «Кавикорм Инжиниринг» Александр Ковалев. Он определил главную проблему снижения себестоимости свинины и птицы: «Сегодня все основные способы в этом направлении использованы. Необходимо искать решения в более локальных сегментах, в условиях конкретных предприятий, в конкретной генетике, конкретных кормах. Этап универсального подхода прошел, настало время поиска уникальных вариантов и возможностей. В том числе через обмен мнениями участников отрасли и использование международного опыта».

Второй день Саммита был посвящен вопросам национальной экспортной стратегии и взаимодействия государства и бизнеса в сфере экспорта агропродукции. Пленарная сессия второго дня открылась темой «Экспорт сегодня: основные ошибки экспортеров».

Главный аналитик ГК «Черкизово» Андрей Дальнов в ходе

своего выступления обозначил основные ошибки и препятствия на пути развития экспорта: отсутствие профильных специалистов, а также аналитических данных и систем их сбора, представление одного продукта для внутреннего и внешнего рынков, непонимание ветеринарных требований стран-импортеров, недостаток и ограниченную территориальную доступность исследовательских лабораторий для проведения необходимых изысканий.

Помимо этого, была рассмотрена проблема отсутствия программ и алгоритмов субсидирования морских перевозок. В настоящее время в портах Европейской части России действует монополия зарубежных компаний, что препятствует развитию экспортных поставок.

Министр сельского хозяйства Удмуртской Республики Ольга Абрамова добавила к вышеназванным стоп-факторам отсутствие стратегии, а также целевых исследований рынка. В этих условиях компания делает разовые неструктурированные поставки и не получает нужного результата. Другие факторы — неготовность к инвестициям в новые направления, где достижение точки безубыточности отложено на 1-3 года, и работа только по предоплате для снижения рисков, при которой бизнес теряет 80% рынка, хотя может работать с клиентами в формате отсроченных платежей, компенсируя риски финансовыми инструментами.

Большой пласт проблем, по мнению спикера, связан с маркетингом и продажами. Речь идет об отсутствии

правильно оформленной экспортной упаковки товара, коммерческого предложения, продающей презентации, низком уровне включенности в канал онлайн-продаж, а также о некачественной обработке потенциальных контактов, в частности о неумении российских производителей вести переговоры на международном уровне и структурировать сделку. Все это приводит к попыткам переноса ответственности на дистрибуторов, которые не всегда заинтересованы в продажах.

Представитель МЦСиС «Халяль» Айдар Газизов в ходе своего выступления раскрыл потенциал экспорта российской мясной продукции в страны Ближнего Востока и Северной Африки на примере динамики роста сертифицированных МЦСИС «Халяль» предприятий. Если в 2009 году таковых всего несколько десятков, то по итогам 2018 года их число уже превысило 250 и продолжает расти. В качестве основных факторов, способствующих развитию экспорта продукции «Халяль», были отмечены отсутствие НДС и выгодный для экспорта курс валют, высокое качество производимой продукции и постоянно растущий рынок сбыта.

Генеральный директор Национального союза производителей молока («Союзмолоко») Артем Белов рассказал, что молоко является ликвидным экспортным товаром. Объемы его экспорта сегодня — 600-700 тыс. тонн в год, что составляет 200 млн долларов в денежном выражении. Приоритетными являются поставки на рынки стран СНГ: Казахстана,

Белоруссии, Украины. Однако экспортируется порядка 3% от объема производимого продукта. Есть большой потенциал у поставок за пределы постсоветского пространства, поскольку себестоимость производства молока в России даже с учетом большой инвестиционной составляющей ниже, чем, скажем, в Германии.

Исполнительный директор ТРАКЕР Михаил Мезенцев привел цифры объемов внешних поставок пшеницы, которые обеспечивают 80% от 20 млрд рублей совокупного экспортного оборота. «В этом сезоне 6,6 млн тонн было доставлено автотранспортом в зерновые терминалы главного экспортного порта в Новороссийске из хозяйств Ростовской области, Краснодарского края и Ставрополя, это примерно 6,5 млрд рублей в денежном выражении», — рассказал спикер.

Представитель банковской сферы — начальник отдела Управления продаж продуктов документарного и международного бизнеса ПАО МКБ Дмитрий Нижельский — поделился итогами работы программы госсубсидирования, которая была реализована в течение 2018 года. «В рамках программы экспортеры получали субсидии на финансирование экспортных поставок. При этом государство наделило банки достаточно широким функционалом: они не только являются проводниками мер поддержки, но и осуществляют информационное сопровождение компаний, проверяют проекты на соответствие условиям программы, проводят анализ

финансового состояния заемщика, подают заявки в Российский экспортный центр. Такой подход дает экспортеру возможность получать господдержку фактически в режиме «одного окна».

Discover Russian Cuisine — продвижение российских производителей через культуру высокой гастрономии



Отдельная площадка и сцена были отведены под дегустационно-демонстрационное мероприятие Discover Russian Cuisine (DRC), ставшее уже традиционным форматом презентации российских продуктов через мастерство и таланты виртуозов кулинарного искусства. В этом году в мероприятии приняли участие 40 именитых шеф-поваров из Италии, Люксембурга, Франции, Бельгии, Марокко и России. Они продемонстрировали свое мастерство в формате chef's table и открытых мастер-классов.

Новая российская кухня — популярный тренд мировой гастрономии, пришедший на смену нордическим и азиатским тенденциям. Используя интерес глобальной гастрономической индустрии к отечественным продуктам и способам приготовления,

«Асти Групп» создала эффективный инструмент продвижения российских производителей на зарубежные рынки и реализовала его в формате Discover Russian Cuisine. Мероприятие не только презентует местные компании, но и способствует формированию устойчивого экспортного спроса на продукты из РФ. За последнее время дегустационно-демонстрационное мероприятие DRC было с успехом проведено в Берлине, Турине, Шанхае и Москве.



В рамках выставки «Мясная промышленность. Куриный король. Индустрия холода для АПК» Discover Russian Cuisine позволяет получить двойной бизнес-эффект: не только показать российские продукты с позиции высокой кухни, но и создать поле для контактов между поставщиками и заказчиками, заключения соглашений и старта совместного сотрудничества.

«Времена, когда можно было продавать только сам продукт, ушли в прошлое, но далеко не все российские компании это понимают, — уверена глава «Асти Групп» Наринэ Багманян. — Сегодня производителям нужно идти дальше, предлагая идеи использования продукта, модные концепции,

востребованные покупателями и рынком, привлекать звезд гастрономии, эффектно презентовать свою продукцию в формате дегустационно-демонстрационного мероприятия, говорить с конечным потребителем на одном языке.



В современном мире приготовление и потребление еды все больше становится похоже на развлечение — это еще одна форма досуга, отдыха и общения. Понимание этого дает компаниям-производителям возможность выйти на новый уровень развития своего бизнеса».

Неотъемлемой частью пространства Discover Russian Cuisine стал Гастромаркет, где были представлены продукты российских производителей премиального качества: мясо птицы, фермерские сыры, автохтонные вина, травяные чаи. На нескольких мастер-классах шеф-повара приготовили блюда из диетического мяса индейки от бренда «Индилайт», который на Гастромаркете был представлен ГК «Дамате». АО «ПРОДО Птицефабрика Калужская» — одно из крупнейших в России птицеводческих предприятий. Оно выпускает полуфабрикаты из мяса птицы под двумя известными брендами

«Троекурово» и «Рококо». Бренд «Рококо» предложил изысканные продукты высшего качества: отборное филе цыпленка-бройлера, сочные молодые цыплята табака, широкий ассортимент разделки с высокой степенью обработки и большой выбор кулинарных полуфабрикатов. Продукция «Троекурово», которая производится в экологически благополучном районе Калужской области, была использована и на мастер-классах, и в гастрономических сетях. Для выращивания птицы компания использует только отечественные корма, без гормонов роста и ГМО, а современные технологии позволяют сохранить все питательные свойства куриного мяса.

Шеф-повар с мировым именем Мишель Ленц продемонстрировал сыры, произведенные по французской технологии в Дагестане на сыроварне «Учхоз продукт».



Выставочное пространство мероприятия заняло площадь более 20 000 кв. м, собрав под своим началом компании из таких стран, как Германия, Китай, Польша, Бельгия и другие, 30% которых впервые приехали в Россию.

Помимо «новичков», на выставке присутствовали ведущие игроки рынка, в частности Moorgut Kartzfehn (мясо индейки), BDW Feedmill Systems GmbH & Co.KG (корма), Eurosilos Sirp (бункеры из стекловолокна), Victoria (промышленные инкубаторы), VALLI (оборудование и системы для птицеводства), Jarvis (оборудование для уоя и переработки), Hog Slat (оборудование для свиноводства и птицеводства), COBB Russia (бройлерные кроссы), «Мельинвест» (обработка и хранение зерна), «ПрофХолод» (сэндвич-панели с пенополиуретаном), ROMAX (оборудование для элеваторов) и другие.



По итогам трех дней выставку и саммит посетили представители государственных и коммерческих организаций, международных компаний и местных производителей, дистрибуторов и ритейлеров, а также ценители гастрономии мирового уровня.

*Пресс-служба
выставочной компании
«Асти Групп»*

ФЕСТИВАЛЬ TASTE MOSCOW 2019 – УНИКАЛЬНОЕ СОБЫТИЕ В МИРЕ ЭНОГАСТРОНОМИИ – ПОДОШЕЛ К КОНЦУ

В Москве завершился четырехдневный гастрономический фестиваль Taste Moscow 2019. Несмотря на капризы погоды, Фестивальная площадь Лужников превратилась в настоящий праздник вкуса, объединивший самые лучшие ресторанные проекты и компании, представляющие последние новинки рынка, а также гурманов, которые приходят на Taste Moscow уже не первый год!



В основной зоне фестиваля собрались одновременно 20 ресторанов Москвы, представившие посетителям свои фирменные блюда. Каждый ресторан постарался удивить посетителей взрывными вкусовыми сочетаниями, оригинальной подачей блюд и неповторимой атмосферой. При этом можно было пообщаться с шеф-поварами, которые охотно рассказывали о специфике своих заведений и особенностях кухни.

Искушенные поклонники высокой кухни могли заглянуть в гости к известному ресторатору, шеф-повару и телеведущей Гаяне Бреиовой в

Gayane's на ее бесподобную долму, армянский кофе и свежую пахлаву или попробовать в ресторане Veganутые бургер BBQ, авокадо тост и лазанью из свеклы, разрушившие все стереотипы о вегетарианской еде, к президенту российского отборочного тура Bocuse d'Or, шеф-повару ресторана «Честная кухня» Сергею Ерошенко за нежным шашлыком из лосося и шикарным мясным супом шулюм, в охотничий ресторан Cacciatore к шеф-повару Виталию Тихонову за лучшим в городе бургером с муфлоном, маринованными огурчиками и пикантным соусом, в ресторан «Мясо&Рыба» за хрустящей барабулькой и стейком Миронов с перченым соусом и картофелем в золе от шеф-повара Сергея Лобачева, посетить ресторан «Ухват» во главе с Виктором Белеем и попробовать карпаччо из белых грибов со снегом из сметаны и хрустящими крокетами, посмотреть в ресторане Stories на огненное шоу по приготовлению устриц с копченой клубникой от Владислава Корпусова, отведать фирменных раков в молоке или пикантном рассоле от ресторана «Поплавок», насладиться мурманскими креветками и горячим сэндвичем с пастромами в ресторане «Ян Примус».

Впервые в этом году делать и оплачивать заказы в ресторанах можно было через мобильное приложение Foodmap - кэшбэк и скидки. Помимо этого, посетители могли видеть схему

площадок фестиваля и расписание всех мастер-классов.

На главной сцене фестиваля Taste Theatre в режиме нон-стоп проходили кулинарные шоу звездных шеф-поваров. Бренд-шеф ТМ «Bunge» Роман Степаненко приготовил говядину в азиатском стиле с овощами и продемонстрировал техники обжарки во фритюре на масле «Bunge Pro Cuisine». На совместном мастер-классе известный бельгийский шеф-повар, призер Золотого Бокюза Ролан Дебюс и шеф-амбассадор проекта «Deli Chef» Константин Жбаков готовили пастроми «Deli Chef». Ролан приготовил стейк с лисичками, карамелизированной черешней и бэби-картофелем, добавив микс из оливок и маслин от бренда «Ideal», чтобы сбалансировать сладкий вкус ягодного соуса. Константин сделал два блюда – необычный вейдж-салат с пастроми из индейки «Deli Chef» и соусом на основе сливок и голубого сыра и классический Рубен-салат с пастроми из говядины.



Вкусными и быстрыми рецептами приготовления вегетарианских блюд поделились шеф-повар Гаяне Бреioва и главный веган-шеф России Ольга Суздалкина. Гаяне научила готовить гостей фестиваля

вегетарианский ролл в лаваше, а Ольга - свеклу и крем из жареного лука. Специально для фестиваля Taste Moscow шеф-повар ресторана Nobu Эрве Курту представил свое дебютное блюдо – мраморную японскую говядину с фуа-гра кольраби и картофелем. На ярком и познавательном мастер-классе от бренд-шефа компании «Коралл» гости смогли оценить нежнейшую свиную вырезку под сливочным соусом с шафраном и рулет из свиной шейки под соусом песто в азиатской глазури бренда «Образцово». Победитель национального отборочного тура конкурса Bocuse d'Or Виктор Белей вместе с ведущими утреннего шоу «Красавцы» на Love Radio презентовали диетический салат из российских морепродуктов и меренговое пирожное с фисташковым снегом.

Помощником на всех кулинарных мастер-классах выступил бренд Veiro Professional. В ходе мероприятий были задействованы бумажные полотенца в стандартных и больших рулонах, протирачные материалы и салфетки. А приготовление кулинарных шедевров без потери их вкусовых качеств нельзя было себе представить без пароконвектоматов от компании MKN.

В этом году для гостей фестиваля телеканал «Еда Премиум» - генеральный ТВ-партнер фестиваля подготовил собственную кулинарную школу Taste School, где прошло более 20 мастер-классов от популярных ведущих и шеф-поваров. На специально оборудованных станциях гости фестиваля научились разнообразить

привычные блюда новыми заманчивыми нотками. Гастрономическими менторами на площадке Taste School стали ведущие и профессиональные шеф-повара Владимир Павлов, Максим Творогов и Евгений Ермолаев. Ведущие удивили участников мастер-классов самыми необычными сочетаниями ингредиентов: радужные спринг-ролы с креветками и овощами в соусе понзу, курица донбури с древесными грибами моэр, тако с креветками и соусом пикодегайо и манговым айоли. А для маленьких посетителей кулинарной зоны шеф-повара приготовили увлекательные уроки, где дети приготовили веселые кейк-попсы в «королевской» глазури.

Узнать все секреты высокой кухни можно было и на площадке Кулинарной студии Вкусотеррия. За одним столом с шеф-поварами участники мастер-классов научились готовить холодный суп гаспачо, пасту фунги, тирамису и спринг роллы. На кухне журнала «Гастрономъ» молодые и прогрессивные московские шеф-повара готовили блюда из пищевых отходов. Например, шеф-повар ресторана Вуго TSUM Владимир Чистяков сделал роллы из нескольких видов капусты с трюфельным соусом.

На Gourmet Market гостей встречали различные компании-участницы фестиваля – от кулинарных аксессуаров и кухонной утвари до грандиозного фуд-маркета с редкими деликатесами и полезными продуктами из разных уголков страны и мира.

Все желающие могли приобрести уникальные разделочные

доски «Epicurean», продуманные аксессуары для быстрого приготовления различных блюд от «Fiskars». ТМ «Деликатес-Дичь» приятно удивил истинных охотников и настоящих ценителей не просто мясными изделиями высшего качества, а настоящими экологически чистыми деликатесами из лосося, оленины, бобра, кабана, медведя, рябчика и страуса. КПК «Деликатес74» приготовила уникальное гастрономическое меню из морских деликатесов - бесподобные мидии, крабы, устрицы и гребешки. Не меньшим интересом пользовалась свежая охлажденная рыба со Шри-Ланки от компании «Фрукты Моря». Любители икры смогли насладиться изысканным вкусом продукции ГК «Русский икорный дом» и компании «Золото Каспия».



Все четыре дня на Taste Moscow гурманы могли узнать о гастрономических традициях разных стран. Ведь исследование любой страны начинается с изучения ее кухни. На двух красочно оформленных стендах Бюро по туризму Азербайджана представило гастрономические и винные туры, знаменитые азербайджанские блюда и вина. Гости не только отведали лепешки-кутабы,

долму, плов и национальные сладости из солнечного Азербайджана, но и сами приготовили эти блюда на мастер-классах. Нельзя было пройти и мимо витрины с французскими кондитерскими шедеврами от Patisserie Francois Bodrero – аппетитные сэндвичи, слойки, эклеры и, конечно, круассаны. Знакомство с Грузией происходило в привычном формате: угощали винами «Genatsvale» и коньяками «Sarajishvili», а также готовили вкуснейшие хинкали и говорили красивые тосты. 1-ый туроператор по аутентичной Армении «Бабушка Вартануш» знакомил всех посетителей фестиваля с индивидуальными гастро и винными турами в Армению. Специально на фестиваль Taste из солнечного Еревана прилетел су-шеф ресторана Шереп из сети проектов «Yeremyan Projects» - Геворг Степанян.

Многочисленные гости самого яркого праздника вкуса в Москве готовили кофе по-армянски, помидоры дзвадзех, дегустировали сыры, выдержанные в вине и в коньяке, изучали ароматику и вкус винной Армении, научились здороваться и танцевать по-армянски и будто перенеслись на все 4 дня фестиваля в страну абрикосового лета. А некоторым посчастливилось выиграть гастротур на двоих в Армению. Кулинарными шедеврами итальянской кухни баловали в корнере компании «Сердекс». Здесь можно было попробовать отменную домашнюю пасту с креветками Easy Peel. Бренд премиум-класса De Sesso представил на фестивале высококачественные итальянские

продукты – оливковое масло, пасту, соусы.

Традиционно на территории фестиваля распахнул свои двери Pop-Up Restaurant. Лучшие шеф-повара международного класса презентовали гурманам уникальные гастрономические сеты в сочетании с лучшими винами, подобранными профессиональными сомелье.

Серию изысканных ужинов открыли шеф-повар Андрей Савенков и креативный шеф-повар Артур Видинш ресторана Doctor Whisky. Они отправили гостей в гастрономическое путешествие по Имперской Русской Кухне, представив гастрономический сет из 5 подач – тартар из крымской оленины с копченым фермерским салом и грибами, копченую осетрину с яйцом в четырех текстурах с черной икрой, филе горбыля с цветной капустой в трех текстурах и соусом «Вермут».

Настоящий скандинавский минимализм отразился в сете от шеф-повара ресторана Bjorn Никиты Подерягина и редактора журнала Eatweek.ru Патрисии Колари. Гости вечера попробовали молодые ростки и зелень с пикантной заправкой, гравлакс из свеклы и традиционный финский десерт «мямми». Оригинальный гастрономический дуэт шеф-повара ресторана «Аист» Мирко Дзаго и шеф-повара Umi Oysters Евгения Мещерякова предложил насладиться лучшими блюдами японской и итальянской кухни – устрица умэ-боши и тартар суши гребешок, мясной тартар канолло болоньезе. На финальном ужине Владислав Корпусов Stories и

Сергей Лобачев «Мясо&Рыба» познакомили гостей с интересной концепцией, объединившей дары земли и моря в неповторимые вкусовые сочетания. Они приготовили сахалинский гребешок с чёрной смородиной и молодыми побегами елки, вяленую говядину с черемшой и сморчками, дикую форель с копченой морковью в биске.

Аккомпанементом к блюдам шли игристые от «Лев Голицын», армянские вина от винодельни «VanArdi» и российские вина от «Кубань-Вино» и «Golubitskoe Estate». Сервировочную и кухонную посуду для площадки Pop-Up Restaurant в этом году предоставила компания «Звезды Общепита».



Все дни работы фестиваля в винной зоне Wine&Spirits Academy также проходили многочисленные дегустации и презентации винной продукции различных регионов Италии, Испании, Германии, Грузии, Армении, Azerbaijan и России.

Винные энтузиасты получили возможность познакомиться с винами небольшого итальянского региона Альто Адидже. На дегустации была представлена целая гамма исключительных вин, чьи вкусы и

ароматы характерны для самого северного винодельческого региона Италии – Альто Адидже или Южный Тироль, расположенного на севере страны между Австрией и Швейцарией и известного своими традициями, почерпнутыми из двух разных культур. Посетители фестиваля совершили виртуальное путешествие по терруарам и открыли для себя не только маленькие независимые винодельни, но и большие хозяйства и кооперативы.

Гости фестиваля смогли продегустировать лучшие вина из портфеля виноторговой компании AST и ТД «Арома», крафтовое пиво от Лаборатории экспериментального пивоварения. «Лев Голицын» порадовал посетителей новой премиальной линейкой игристого – коронационное. «Южная Винная Компания» провела дегустацию лучших таманских вин, выдержанных в бочке из кавказского дуба, а также представила гостям линейку «Автохтонные вина России», которые запомнились не только яркими вкусоароматическими качествами, но и сочной этикеткой. Напитки от ГК «КиН» пользовались на фестивале заслуженным успехом и удачно дополняли впечатление от вкусной еды.

Новинкой этого года стали тихие и игристые вина из сортов рислинг и пино-нуар от не-мец-кой вино-дель-ни пре-ми-ум-клас-са «Weingut Meine Freiheit». Компания «Мистраль алко» предложила вспомнить вкус всеми любимого сербского вина Бројаница и попробовать новые вина, а также удивила своими мастер-классами по

приготовлению коктейлей и познакомила всех желающих с основами молекулярной кухни.

Пространство Wine & Spirits Academy зарекомендовала себя и как уникальный образовательный проект. Здесь каждый день проходили различные винные мастер-классы от экспертов и виноделов, благодаря которым ценители узнали больше о лучших итальянских винах, получивших в гидах Gambero Rosso «Vini d'Italia» высшую оценку Tre Bicchieri, о бургундских сортах итальянского региона Альто Адидже, об игристых с русским характером, об истории и культуре виноделия Армении и Азербайджана.

Ни один винный мастер-класс не прошел без бутилированной воды Smartwater. А компания «Lamberta Ice» – партнер фестиваля по льду позаботилась о том, чтобы напитки в бокалах гостей Taste Moscow всегда оставались холодными.

Особая программа была организована и для гостей VIP Lounge. Эту зону креативно оформил информационный партнер фестиваля – газета «На Рублевке Life». Здесь гости могли насладиться томатным супом со свежим огурцом, брускеттами с паштетом из печени зайца и картофелем, печеным в золе с лисичками и сметаной от ресторана Lesnou или же попробовать блюда традиционной бакинской кухни в авторской интерпретации в ресторане Zafferano, согреться за чашечкой элитного чая «Newby» или кофе, сделанного мастерами «Melitta»,

посмотреть настоящее бар-шоу под зажигательные диджей-сеты и попробовать бодрящие коктейли от Red Bull. Приятным бонусом для всех гостей зоны стали сеансы массажа в креслах от «Yamaguchi».



Специально для маленьких гостей в Kids Zone развернулся игровой городок с огромной железной дорогой, конструкторами, водными играми, тематическими и обучающими мастер-классами. Также на протяжении всех дней фестиваля для детей была подготовлена веселая анимационная программа.

Фестиваль завершился, обогатив тысячи людей новыми гастрономическими впечатлениями и познаниями. С каждым годом фестиваль Taste Moscow становится всё более содержательным, творческим, и самое главное, гастрономичным, объединяя единомышленников, гурманов и ценителей кулинарных шедевров в едином желании получить больше позитива, оригинальных идей и приятных открытий.

*Пресс-служба
выставочной компании
«Асти Групп»*

ТРИ ЗОЛОТЫЕ МЕДАЛИ НА МЕЖДУНАРОДНОЙ ВЫСТАВКЕ В ШАНХАЕ ЗАВОЕВАЛ ЧАЙ ТОРГОВОЙ МАРКИ «КРАСНОДАРСКИЙ ЧАЙ «ВЕКА»



«Объединение Краснодарский чай» и Первый чайный кооператив завоевали три золотых медали на международной продуктовой выставке «SIAL China 2019» в Шанхае:

- чай черный крупнолистовой ручной сбор (тубус);
- чай зеленый крупнолистовой ручной сбор (тубус);
- чай зеленый с травами "Краснополянский".

Эксперты отметили, что чай, выращенный в Сочи, обладает уникальным вкусом и ароматом.

Это не первая победа компании «Объединение Краснодарский чай». В прошлом году эксперты родины чая признали лучшим «Чёрное золото» - черный чай ручного сбора и «Горный пух» - зелёный ручного сбора.

«SIAL China 2019» в Шанхае - крупнейшая в Азии экспозиция продуктов и инноваций - собрала 3400 экспонентов и привлекла более 110 тысяч специалистов в сфере пищевой индустрии, а также гостиничного и ресторанного бизнеса.

Компания «Объединение Краснодарский чай» на своём стенде представила новую линейку продукции «North Tea», специально разработанную для искушённых китайских потребителей.

«Мы рады были представить самый северный чай в мире и увидели особую заинтересованность со стороны китайского рынка» - отметил гендиректор ООО «Объединение Краснодарский чай» Серафим Тимченко.

ПРАКТИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ ПРОДВИЖЕНИЯ ПРОДУКЦИИ

ИНСТРУКЦИЯ ЭКСПОРТЕРУ. КАК ВЕСТИ ПЕРЕГОВОРЫ С ИМПОРТЕРОМ

Все мы любим свой бизнес и хотим его развивать. При этом когда возникает идея «А давай займемся экспортом?» мы говорим себе «А почему бы и нет?» и начинаем заниматься переговорами. Но для того, чтобы успешно развивать экспорт, необходимо решить несколько вопросов.

1. А действительно ли нужен нам экспорт? Наш товар может быть узко нишевым и не иметь достаточного потенциала продаж. Есть ли смысл выходить на новые рынки? Сможем ли мы заработать на них?

2. А нужны ли наши товары в той стране, куда мы идем? Кто будет конечным потребителем? Почему он выберет наши товары на фоне того предложения, что существует на местном рынке? Будет ли достаточный спрос и будет ли для нас интересен планируемый объем продаж.

3. Кто будет заниматься продажами в новой стране? Если мы выходим на новый рынок, наш, даже самый известный и востребованный в России товар, является новым. Необходимо инвестировать в продвижение и рекламу. Кроме того, у нас нет логистики на этой территории, и мы можем работать далеко не со всеми каналами сбыта.

Следовательно, у нас есть два варианта:

- продать большую партию дешево и отпустить продажи «в свободное плавание», не контролируя сбыт и считая, что все получится само,

- договориться о дистрибуции и вместе с местным провайдером, у которого, «по большому счету», и так все есть, заняться развитием продаж и подготовкой нового рынка к нашей экспансии.

Если мы решили, что рынок интересен, мы видим потенциал продаж и мы нашли потенциального партнера, встает вопрос о том, как убедить его начать сотрудничество с нами.

Мы идем на любые переговоры для того, чтобы получить согласие. Мы продаем оппоненту свое решение. Если не продадим, то нам продадут отказ...

При этом логика принятия положительного решения в любой стране одинакова. Потенциальный партнер должен поверить нам, убедиться в надежности нашей компании и оценить выгоды предлагаемого совместного бизнеса. При этом для того, чтобы заняться реализацией совместного проекта, он должен отложить другие дела или же перестать пить кофе или вино в любимом кафе. Если мы ведем

переговоры с эмигрантом из России – мы понимаем его логику и можем правильно выстроить систему аргументации, если же это иностранец, необходимо учитывать традиции местного делового оборота и менталитет партнера.

Если это юг Европы –

необходимо убедить партнера отказаться от традиционного бизнеса и сделать что-то новое. Если это Германия – на первый план выходит технологичность и прозрачность бизнес модели, если это азиатские страны – важную роль начинает играть статус, доверие, уважение...

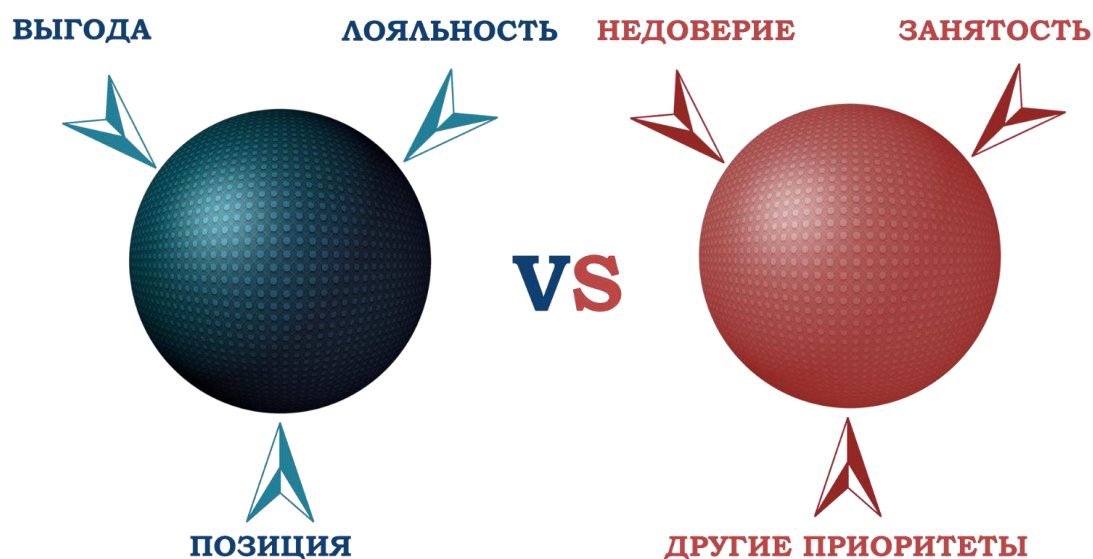


Рис. 1 Принятие положительного решения: выгоды против недоверия

Несмотря на то, что при переговорах с разными партнерами необходимо делать разные акценты для получения согласия, есть «минимальный уровень» по каждому направлению, не преодолев который, мы никогда не подпишем контракт. Если оппонент не доверяет вам как человеку – он не поверит вашим словам и контракта не будет. Если фирма неизвестна – он не будет уверен в том, что вы сможете выполнить свои обязательства и контракта не будет. Если он не увидит выгоды, он, извините, не увидит смысла оторваться «от кофе»...

Несмотря на все кажущиеся различия в менталитете, ошибки,

которые мешают нам добиться согласия, в разных странах очень похожи.

Рассмотрим ТОП 5 ошибок в «продажах» более подробно. Для того, чтобы примеры были более достоверны и понятны, я проведу аналогию между переговорами о подписании нового контракта и устройстве на работу.

Ошибка 1. Мы не задумываемся о том, почему оппонент должен согласиться на наше предложение. Не делаем акцента на выгодах и возможных потерях.

Человек в здравом уме согласится на предложение другого человека в одном из трех случаев:

- ему очень нравятся те последствия согласия, которые вы озвучили (при продаже или закупке он ясно понимает, что заработает больше или решит проблемы, при устройстве на работу-что вы именно тот сотрудник, который позволит решить ему стоящую перед ним задачу. При этом надо понимать, что задачи перед HR и руководителем стоят разные. HR хочет закрыть вакансию, а руководитель получить сотрудника, который будет полезен компании.)

- ему не нравятся озвученные или «обозначенные» последствия отказа (при любых переговорах указание на возможные потери это вариант шантажа, который кратко можно изложить так «если вы не примете мое предложение, то вы потеряете то, что для вас очень важно: заработок, возможность заработка, репутацию, время, работу...»)

- он понимает, что с помощью вашего предложения сможет решить свою задачу, о существовании которой вы даже не представляете (карьерный рост, налаживание отношений, создание конкуренции или, наоборот, здоровой атмосферы в коллективе, завоевание личной симпатии).

Иначе - отказ.

Вы не можете знать о скрытых целях оппонента, поэтому при формировании своего предложения должны делать акцент на существенные для него выгоды или потери. Предложение без выгод будет принято только в том случае, если случайно попадет «в точку» и решит личные задачи. Это очень маловероятно.

Пример 1: При поиске сотрудника какие цели у HR менеджера? Выполнить свою работу и найти специалиста, соответствующего вакансии. Его выгода – быстро решить вопрос. Какая ваша первая фраза его заинтересует?

- Я прочитал объявление в газете о том, что у Вас есть вакансия менеджера по продажам и пришел. Она еще свободна?

- Я по поводу вакансии менеджера по продажам. Расскажите, пожалуйста, о ней.

- Я проработал менеджером по продажам 8 лет в крупнейших западных компаниях. Меня заинтересовала Ваша вакансия. Я полностью соответствую квалификационным требованиям. Вот документы.

Пример 2. При поставках товара оппонент хочет заработок, стабильность, удобство, безопасность. Как начать разговор?

- Мы построили завод и хотим предложить вам наш товар

- Мы крупнейший производитель ..., предлагаем вам совместный проект, который позволит

Ошибка 2. Мы не работаем с лояльностью оппонента.

На рисунке 2 приведена схема коммерческих переговоров. Как видите, первые несколько этапов посвящены именно завоеванию доверия и лояльности. Лояльный оппонент не начнет сразу спорить, а, как минимум, позволит вам до конца озвучить свое предложение.



Рис. 2 Структура коммерческих переговоров

На чье предложение согласится ваш собеседник? Он хочет увидеть своим партнером вменяемого, умного, опытного человека. И все, кто хочет договориться, это понимают. В каждой стране есть свой дресс-код и правила делового этикета. Если не соответствующий этим правилам человек предлагает крупный контракт он должен быть или слишком известен, или ему не поверят...

Пример 3. Оцените фразы.

- «Меня зовут Василий, я представляю компанию, которая занимается мясными консервами. Как хорошо вы сегодня выглядите» - такая фраза, сказанная незнакомому человеку, скорее снижает лояльность партнера.

- «Здравствуйте, я Василий, представитель завода. Вы ведущая

компания в регионе и нам очень важно начать работать с вами» - фраза не работает на лояльность, а ослабляет переговорную позицию экспортера, хотя, конечно, в азиатских странах иногда без лести...

На первом этапе для лояльности достаточно подстроиться под состояние, стиль и психотип оппонента. Для завоевания лояльности пока достаточно «Рад знакомству»

Ошибка 3. Мы не работаем с восприятием нашей экспертности.

Кому верят при общении? Человеку, который имеет большой опыт работы, отличное образование, представляет серьезную организацию, уже работает с аналогичными компаниями во многих странах.

К примеру, при устройстве на работу ссылки на опыт работы и

образование делаются обязательно. В переговорах они не всегда уместны, но можно сказать несколько слов о своей организации. Как еще повысить экспертность и завоевать доверие?

И на собеседовании и на переговорах очень уместна полезная для оппонента в меру секретная информация, рассказ о недавно появившейся и освоенной вами технологии или успешно реализованный кейс.

При этом информацию необходимо давать или на общедоступном языке, или используя терминологию, принятую в компании ваших партнеров, если вы ее знаете.

Пример 4. Какая фраза лучше показывает вашу экспертность?

«Работа с вашей компанией, обладающей передовыми технологиями, даст нам бесценный опыт». Очередной комплимент, «сливающий» позицию.

«У меня есть опыт работы в ведущих западных компаниях, и я готов применить свои special skills в вашей компании». Перебор, не всем понятно. Возникает вопрос, а зачем вообще нужен этот заносчивый супер умник?

«На недавней выставке в Эксперты ..., которые, по их словам, консультировали и вашу компанию, рассказали нам о технологии, которая позволит По нашим оценкам реализация этой технологии в нашем совместном проекте позволит увеличить ... на 22 %. Вот расчеты».

Ошибка 4. Мы используем недостоверные доказательства.

Когда вы понравились оппоненту и красиво рассказали о выгодах своего

предложения, он может поверить вам как эксперту, но не поверить в обещанный результат.

Многие из нас строят доказательства на рассказе о собственном опыте, как правило выдуманном (мы продаемся в пяти странах. Пока нет указания на страны, партнеров, исследования рынка, подтверждающие ваш статус, звучит как в известной телепередаче «Успокойся, я сто раз так делал ...») или на вымышленных исследованиях (британские ученые доказали ...) – такие доказательства никого не убеждают. Это все равно, как на собеседовании сказать «У меня есть диплом Гарвардского университета, но я его потерял, а архив у них сгорел...».

Достоверные доказательства – это ссылки на документы, совместный опыт или опыт и отзывы людей и компаний, которые являются для вашего оппонента авторитетами.

Ошибка 5. Мы не ставим итоговую точку в переговорах.

Результатом любых переговоров должно быть не получение согласия, а достижение договоренностей о плане совместных действий по реализации согласованного проекта.

Многие неопытные переговорщики и соискатели воспринимают слова «Отлично. Мы вам перезвоним» как согласие.

При устройстве на работу соискатель интуитивно понимает, что без уточнения даты выхода на работу или следующего контакта – это скорее всего отказ.

В коммерческих переговорах результатом переговоров должен быть

согласованный план действий. При этом слишком раннее прекращение переговоров и согласование плана так же должно вызвать подозрение. Завершение коммерческих переговоров без торга свидетельствует о том, что достижение соглашения «не важно и не срочно» для вашего оппонента и он, скорее всего, не выйдет на следующий контакт.

Резюмирую. Какой же путь необходимо пройти для получения согласия в переговорах?

1. Понять, почему ваш оппонент захочет принять ваше предложение.

2. Вызвать его симпатию для того, чтобы он согласился внимательно вас выслушать и трактовать спорные вопросы в вашу пользу.

3. Сделать так, чтобы оппонент увидел в вас эксперта и согласился воспринимать ваши аргументы.

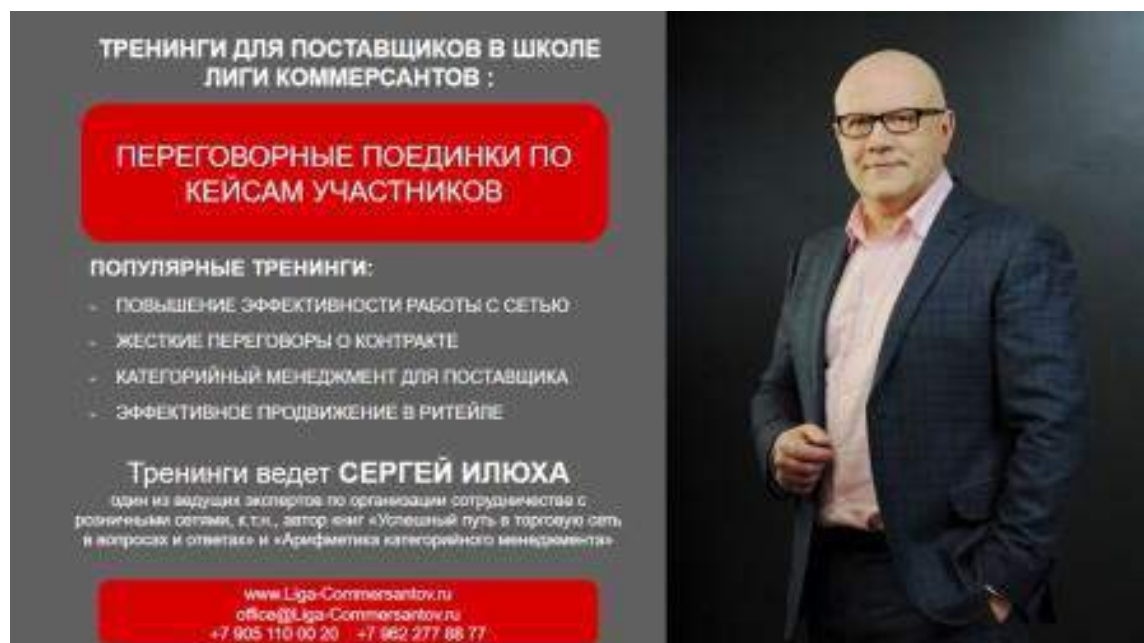
4. Дать доказательства, которым оппонент не только поверит, но и сможет их проверить.

5. Оценить, заинтересовался ли оппонент вашим предложением, и, если он действительно заинтересован, согласовать план действий по реализации достигнутых договоренностей.

И, конечно, учитывать деловую этику и традиции той страны, в которой вы ведете переговоры. Где-то разговоры о деньгах и выгодах уместны, а где-то они могут быть оскорбительны.

Мы с партнерами из Италии, Испании, Казахстана, Таджикистана, Китая начинаем совместные проекты по обучению экспортеров. Об этом подробнее на сайте [www. Liga-Commersantov.ru](http://www.Liga-Commersantov.ru) и моих тренингах по переговорам.

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



ТРЕНИНГИ ДЛЯ ПОСТАВЩИКОВ В ШКОЛЕ ЛИГИ КОММЕРСАНТОВ :

ПЕРЕГОВОРНЫЕ ПОЕДИНКИ ПО КЕЙСАМ УЧАСТНИКОВ

ПОПУЛЯРНЫЕ ТРЕНИНГИ:

- ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ С СЕТЬЮ
- ЖЕСТКИЕ ПЕРЕГОВОРЫ О КОНТРАКТЕ
- КАТЕГОРИЙНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ ДЛЯ ПОСТАВЩИКА
- ЭФФЕКТИВНОЕ ПРОДВИЖЕНИЕ В РИТЕЙЛЕ

Тренинги ведет СЕРГЕЙ ИЛЮХА
один из ведущих экспертов по организации сотрудничества с розничными сетями, к.т.н., автор книг «Успешный путь в торговую сеть в вопросах и ответах» и «Арифметика категорийного менеджмента»

www.Liga-Commersantov.ru
office@liga-commersantov.ru
+7 905 110 00 20 +7 962 277 88 77

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 и торговые представительства России в зарубежных странах.

С последними выпусками журнала можно ознакомиться на сайте Национального союза экспортеров продовольствия www.prodexport.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 journal 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;
- export and import policy of foreign countries;
- exhibition news;
- organization and practice of foreign trade.

The publication is distributed to Russian organizations and enterprises, exporters and importers, retailers, concerned ministries and agencies, as well as 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,

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

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». 2019