

# АГРОС



Стройте и развивайте свой бизнес  
на наших профессиональных площадках!

**AGROS**  
*№ 3, 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](http://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](mailto:nfeu2000@mail.ru)

[www.prodexport.ru](http://www.prodexport.ru)

# СОДЕРЖАНИЕ

## Новости

ЕАЭС необходима единая стратегия развития экспорта	6
Место России в <i>Doing Business</i>	7
Российско-Румынский бизнес-форум	8
Представление ежегодного «Доклада о торговле и развитии 2019» (Trade and Development Report 2019) ЮНКТАД	12
Институт аграрных исследований организовал обсуждение развития агропродовольственного экспорта в России	13
ГК «ЭФКО» и Группа «ВТБ» подписали соглашение о развитии инфраструктуры в порту Тамань	14

## Анонсы

Международный смотр качества мучных кондитерских изделий « <i>Инновации и градации</i> »	15
XII Международная конференция « <i>Торты. Вафли. Печенье. Пряники – 2020. Производство – Рынок – Потребитель</i> »	16

## Экспортно-импортная политика зарубежных стран

Мировая и региональная политика	17
Ближнее зарубежье	20
Дальнее зарубежье	24

## Российские компании на внешних рынках

Объединение Краснодарский чай	26
Настоящий подарок Алтая	30
Холдинг «АЛТАМАР»	32

## Наши зарубежные партнеры

ADEGA DO FAVAIOS	34
MIGUELS	37
NICOLA и CHAVE D'OURO	38

## Новости выставочной сферы

Международная выставка португальских напитков и продуктов питания SISAB PORTUGAL 2020	40
Краснодарский чай на саммите «Россия-Африка»	41
«Мы в Китае»	43
Специалисты отраслей АПК со всего мира встретятся на международной выставке в мае	46

## Практические вопросы продвижения продукции

А.Белин, К.Семенко Налоговые риски в деятельности компаний – экспортеров продукции АПК	49
С.Илюха «Продай мне ручку». Инструкция для экспортера	54

# CONTENTS

## News

EAEU needs a unified export development strategy	6
Place of Russia in <i>Doing Business</i>	7
Russian-Romanian business forum	8
Presentation of the annual Trade and Development Report 2019 (Trade and Development Report 2019) UNCTAD	12
The Institute for Agricultural Research organized a discussion on the development of agri-food exports in Russia	13
EFKO Group and VTB Group signed an agreement on the development of infrastructure in the port of Taman	14

## Announcements

International Pastry Quality Review " <i>Innovation and Graduation</i> "	15
XII International Conference " <i>Cakes. Waffles. Biscuit. Gingerbread cookies - 2020. Production - Market – Consumer</i> "	16

## Export & import Policies of Foreign Countries

World and regional policy	17
Neighboring Countries	20
Far-Abroad Countries	24

## Russian companies on foreign markets

Association "KRASNODAR TEA"	26
The real gift of Altai	30
Holding "ALTAMAR"	32

## Our Foreign Partners

ADEGA DO FAVAIOS	34
MIGUELS	37
NICOLA and CHAVE D'OURO	38

## Exhibition News

International Exhibition of Portuguese Drinks and Food	
SISAB PORTUGAL 2020	40
Krasnodar tea at the Russia-Africa Summit	41
"We are in China"	43
Agriculture industry professionals from around the world will meet at the international exhibition in May	46

## Product promotion

A. Belin, K. Semenka Tax risks in the activities of food exporting companies	49
S. Ilyukha "Sell me a pen." <i>Instructions for the exporter</i>	54

## НОВОСТИ

### **ЕАЭС необходима единая стратегия развития экспорта**

Евразийская экономическая комиссия (ЕЭК) считает целесообразным разработать единую стратегию развития экспорта. Об этом сообщил заместитель директора Департамента промышленной политики ЕЭК Тигран Арутюнян на XIV международной конференции «Евразийская экономическая интеграция».

По прогнозам Всемирного банка, внутренний рынок Евразийского экономического союза (ЕАЭС), в расчете на который строится значительная часть крупных совместных инвестиционных проектов, будет сокращаться в период до 2021 года. Следовательно, предприятиям необходимо переориентироваться на внешние рынки. И здесь реализация экспортноориентированной стратегии может стать ключевым направлением промышленной политики ЕАЭС.

Кроме того, у Союза есть ряд торговых соглашений с такими странами, как Вьетнам, Иран, Сингапур и Сербия. Однако из-за отсутствия единой стратегии развития экспорта страны ЕАЭС недополучают прибыль.

«Мы сосредоточены на решении проблем внутреннего рынка, формируем производственные компетенции, «капсулируя» их внутри

нашего Союза», – отметил представитель ЕЭК.

Тигран Арутюнян также отметил, что отдельные успешные инициативы по поддержке экспорта не приводят к системным результатам.

По его словам, существует ряд инструментов поддержки развития экспорта, предусмотренные Основными направлениями промышленного сотрудничества. Инструменты могут стать базовыми элементами для формирования стратегии.

Среди них: создание совместных дилерских и сервисных сетей, торговых домов, центров сертификации, объединений сбытовых компаний и консорциумов; развитие информационно-консультационной поддержки экспортеров стран ЕАЭС; использование новых финансовых продуктов по сопровождению экспорта, проектное, предэкспортное и экспортное финансирование совместно произведенной продукции; сближение стандартов ЕАЭС с мировыми.

«Таким образом, уже сейчас мы видим ряд вполне конкретных направлений работы, по которым Комиссия совместно с другими институтами развития экспорта должна развернуть системную работу и обеспечить реальное продвижение экспорта стран Союза на внешние рынки», – подытожил Тигран Арутюнян.

## Место России в Doing Business

Руководители Национального союза экспортеров продовольствия приняли участие в совместном заседании Комитета ТПП РФ по вопросам экономической интеграции и внешнеэкономической деятельности и Совета по таможенной политике на тему «Место России в Doing Business: возможности роста, негативные факторы и пути их устранения». Мероприятие было организовано при участии Комитета РСПП по интеграции, торгово-таможенной политике и ВТО.

Заседание вели председатель Комитета ТПП РФ **Андрей Спартак** и председатель Совета **Георгий Петров**.

В заседании приняли участие представители Минэкономразвития России, Минтранса России, ФТС России, Россельхознадзора России, Роспотребнадзора России, Российского экспортного центра, эксперты, участники внешнеэкономической деятельности.

Открывая заседание, **Андрей Спартак** отметил, что в опубликованном в октябре с.г. отчете «Doing Business 2020» Россия заняла более высокую позицию, поднявшись с 31-го на 28-е место. Однако поставленная руководством страны задача достичь места в первой двадцатке стран пока не реализована.

Одной из основных причин этого является низкое значение по показателю «международная торговля» (99 место), который включает в себя таможенные и иные административные процедуры, связанные с экспортом/импортом товаров.

Также председатель Комитета проанализировал позицию России в различных зарубежных рейтингах. К примеру, в рейтинге «Индекс экономической свободы» Россия занимает 98-е место из 180-ти.

**Георгий Петров** в своем вступительном слове проинформировал участников о том, что по инициативе ФТС России Общественный совет при ФТС России организует альтернативное анкетирование участников внешнеэкономической деятельности по критериям, отнесенным к показателю «международная торговля». Он призвал желающих принять участие в данном анкетировании.

Руководитель проекта по совершенствованию регулирования экспортной деятельности РЭЦ **Екатерина Барвалина** свое выступление посвятила основным результатам работы РЭЦ по упрощению экспортных процедур.

**Павел Исаев**, заместитель генерального директора по связям с деловыми ассоциациями, союзами и объединениями ПАО «Северсталь», ответственный секретарь Комитета РСПП по интеграции, торгово-таможенной политике и ВТО, в своем комментарии основной акцент сделал на работе РЭЦ по созданию системы «одно окно» для экспортеров. По мнению эксперта, система «одно окно», которая будет функционировать на базе информационной платформы РЭЦ, может стать дополнительным обременением для бизнеса и создать барьеры для создания механизма «единого окна», которое необходимо

бизнесу. Именно создание «единого окна» в сфере внешнеэкономической деятельности позволит значительно улучшить место России в Doing Business 2020.

Выступление П.Исаева прокомментировали старший вице-президент РЭЦ **Олег Енин** и директор по информационным технологиям РЭЦ **Алексей Михайлик**, которые представили презентацию системы «одно окно». По мнению представителей РЭЦ, создаваемую систему для экспорта можно рассматривать как первый шаг в создании «единого окна». Система создается таким образом, что при необходимости она может быть интегрирована в другие системы в рамках «единого окна», отметили эксперты РЭЦ. Для обеспечения работы одного окна и налаживания информационного обмена с контрольно-надзорными органами необходимо внести изменения в ряд нормативных и законодательных актов. Данная работа активно ведется.

В ходе состоявшейся по данному вопросу дискуссии представители бизнеса отметили высокие риски, связанные, к примеру, с возможными дополнительными финансовыми затратами, утечкой коммерческой информации, сбоями системы, которые могут привести к штрафным санкциям со стороны таможенных или налоговых органов.

По итогам обсуждения участники заседания договорились о необходимости проведения дополнительного обсуждения работы

системы «одно окно» по отдельным видам контроля, к примеру, экспортного, валютного или налогового.

Также были рассмотрены предложения, направленные на улучшение позиции России в рейтинге Doing Business.

## **Российско-Румынский бизнес-форум**

Делегация Комиссии по внешнеэкономическому сотрудничеству с партнерами в Румынии при Московской ТПП приняла участие в международном бизнес-форуме, который проходил 24-25 октября, 2019 г., в г. Тимишоара (Румыния).



*Фото В.Н.Пономарева*

Организатором мероприятия выступила Торгово-промышленная и сельскохозяйственная палата жудеца Тимиш (Румыния) при поддержке и активном участии руководства жудеца Тимиш и города Тимишоара,

Российскую делегацию возглавлял Председатель Комиссии А.М. Койка. В ее состав вошли представители 15 российских компаний и организаций – предприниматели и менеджеры, представители союзов и ассоциаций не только из Москвы, но и

Курской, Московской, Ростовской, Смоленской областей, а также Краснодарского края России, в частности: Национальный союз экспортеров продовольствия; ООО «Кампан – Агро», г. Москва; ТПП Смоленской области; ТПП г. Домодедово; ООО «Агентство Малого Бизнеса», г. Курск; ООО «ТГ ТРАНС», г. Ступино. Московская область; ООО «Меркурий-Экспо», г. Сергиев-Посад, Московская область; Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону и др.



*Фото В.Н.Пономарева*

Кроме российской делегации, в Форуме также участвовали представители предпринимательских сообществ из Греции, Италии, Сербии, Чехии. В работе Форума приняла участие представительная делегация Румынии.

Со вступительной речью к участникам Форума обратилась Исполнительный Президент Торгово-промышленной и сельскохозяйственной палаты жудеца Тимиш Флорика Кирица. Гостей форума приветствовал Вице-председатель Совета жудеца Валентин Тудорикэ и Мэр города Тимишоара Николае Робу, а также руководители бизнес делегаций из зарубежных стран.



*Фото В.Н.Пономарева*

От имени российской делегации участников приветствовал Председатель Комиссии по внешнеэкономическому сотрудничеству с партнерами в Румынии А.М. Койка, который выступил на пленарном заседании Форума. В работе Форума принял участие и приветствовал его участники третий секретарь Посольства Российской Федерации в Румынии Владимир Силкин.



Основной акцент в работе Форума был сделан на организации переговоров и встреч предпринимателей, презентации бизнес – проектов. Программа мероприятия также предусматривала проведение пленарного заседания и посещение румынских предприятий. 25 октября российская делегация приняла участие в Гала-вечере по чествованию лучших

предпринимателей жудеца Тимиш. На вечере выступил министр финансов Румынии, Еуджен Теодорович, который отдельно приветствовал российскую делегацию и выразил поддержку развитию российско-румынских бизнес контактов.

Содержательной и полезной была встреча с представителями организации соотечественников, которые весьма эмоционально и позитивно приветствовали приезд россиян в Тимишоаре и участие российской делегации в Форуме. Члены организации во главе с С.В. Софроние провели увлекательную и содержательную экскурсию по городу Тимишоара для российской делегации.



На полях Форума состоялось более 50 встреч предпринимателей двух стран. Российские участники бизнес-форума также провели переговоры с предпринимателями Греции, Сербии и Чехии, посетили ряд румынских организаций и предприятий. Есть и конкретные результаты.

Национальный союз экспортеров продовольствия провел переговоры с представителями компаний EUROCCOPER, которая занимается вопросами логистики, таможенного

оформления и транспортировки. Плодотворно прошли переговоры с компанией ACILA, которая оказывает аналогичные услуги, а также предоставляет свои складские мощности зарубежным поставщикам продукции на румынский рынок. На встрече с представителями компании NALIV NETWORK была выражена взаимная заинтересованность в создании совместных производств и представительств российских компаний на территории Румынии.



Компанией ООО «ТГ ТРАНС» (г. Ступино) проведены переговоры по размещению мусороперерабатывающих заводов с технологией утилизации полного цикла с компанией "Optimus bioenergo" г. Брашов. Есть предложения по продвижению данной технологии на российский рынок. Региональное правительство совместно с оператором бытовых отходов, запускает одну фабрику и предполагает выходить на другие регионы (с частичным использованием российского оборудования для строительства фабрики. Также заключен контракт с фирмой Transilvania Bois на поставку бочек винодельческим хозяйствам юга России, продукт сертифицирован,

первая партия пройдет тестовые проверки в течение 8 месяцев.

Компания «Меркурий-Экспо», г. Сергиев-Посад договорилась с румынской компанией Expo Timisoara International разработать концепцию и согласовать условия организации коллективной экспозиции российских товаропроизводителей на выставке в Тимишоаре. Готовится контракт с компанией ULTRAMARIN по приему туристов с запада Румынии в Россию.

На встрече представителей Южного федерального университета и Политехнического университета Тимишоары была выражена заинтересованность в совместной подготовке заявок на получение научно-образовательных грантов ЕС по программе ЭРАЗМУС; проведении научных исследований, подготовке публикаций, обмене студентами и преподавателями с партнерами ВУЗов регионов РФ, в частности – ЮФУ и др. профильными образовательными учреждениями. Интересующая румынскую сторону тематика - разработка новых машин для пищевой и перерабатывающей промышленности, а также инновационных методов переработки сырья и производства готовых пищевых товаров и продуктов.

Греческие производители оборудования для уборки плодовых культур (яблоки, груши и т.д.) заинтересованы в поставке оборудования потребителям Юга России.

Есть и другие конкретные результаты.

Койка А.М. провел ряд встреч, в частности, с мэром г. Тимишоара Николаем Робу, обсуждались возможные перспективы налаживания тесных отношений в части привлечения российского бизнеса к инвестированию совместных проектов. На встрече с третьим секретарем Посольства России в Румынии Владимиром Силкиным обсуждены вопросы взаимодействия в процессе продвижения интересов российского бизнеса в Румынии, нюансы и специфика российско-румынского сотрудничества.



Фото В.Н.Пономарева

Предприниматели региона, как показали беседы членов российской делегации с некоторыми из них, настроены на развитие отношений с Россией. Направления усиления такого сотрудничества: сельское хозяйство, виноделие, производство сельскохозяйственного машиностроения, агрохимия, инфраструктурные проекты, инвестиционные, финансовые и другие проекты.

## **Представление ежегодного «Доклада о торговле и развитии 2019» (Trade and Development Report 2019) ЮНКТАД**

В Вольном экономическом обществе России состоялась презентация Доклада ЮНКТАД (Конференции ООН по торговле и развитию), который является важнейшим аналитическим документом этой организации, посвященным тенденциям развития мировой экономики.



Научное мероприятие было организовано Международным союзом экономистов, Информационным центром ООН и Вольным экономическим обществом России. Доклад представлял ведущий экономист ЮНКТАД, соавтор «Доклада о торговле и развитии 2019» Рикардо Готчалк. С содокладом выступил А.В.Данильцев, директор Института торговой политики НИУ ВШЭ.

Основной темой Доклада обозначено «Финансирование «глобального зеленого нового курса» («Financing A Global Green New Deal»). Отмечая растущую международную торговую напряженность и углубление

геополитических споров, авторы Доклада высказывают сомнение в прочности экономического роста и, напротив, предполагают снижение его интенсивности. Увязывая состояние экономического роста с возможностью достижения Целей устойчивого развития, эксперты ЮНКТАД обосновывают необходимость усиления внимания к финансированию проектов, обеспечивающих экологическую стабильность экономики.

Рикардо Готчалк подробно остановился на ряде мер, направленных на то, чтобы заемное финансирование, капитал и банки работали на развитие и финансировали «Глобальный зеленый новый курс». «Первое направление касается новых макроэкономических рамок, – рассказал Рикардо Готчалк, – чтобы справиться с растущим неравенством, а также увеличить совокупный спрос, важно начать решать проблему с перераспределением долга, обеспечить переход к более прогрессивной шкале налогообложения, повысить долю государственного финансирования для обеспечения экономической, социальной и зеленой инфраструктуры». Рикардо Готчалк выделил необходимость мер по уменьшению долгового бремени и совершенствованию механизмов реструктуризации задолженности. В докладе указывается, что к 2017 году совокупный долг развивающихся стран достиг самого высокого уровня за всю историю наблюдений – 190% ВВП. В основном он состоит из долга частного сектора, который вырос с 79% ВВП в

2008 году до 139% в 2017 году. Глобальный экономический спад может столкнуть многие из этих государств в долговой кризис. Чтобы освободить развивающиеся страны из долговых ловушек, следует перевести долговое финансирование на более устойчивую основу, что потребует согласованных многосторонних действий.



Александр Дынкин, вице-президент ВЭО России, президент ИМЭМО имени Е.М. Примакова РАН, высоко оценил Доклад, отметив, что документ силен в части постановки диагноза мировой экономике, и обратил внимание на любопытную формулировку – «ремонт социального контракта». «Социальный контракт, который был подписан в развитой части мира в середине 60-х годов, себя исчерпал, и это неудивительно, потому что он был подписан в биполярном, не глобальном, нецифровом мире, – рассказал академик, – судя по всему, кризис 2008 года поставил в нем точку». Академик Дынкин пояснил, что суть старого социального контракта сводилась к тому, что каждое следующее поколение жило лучше, чем предыдущее. Цифры, приведенные в

Докладе, говорят о том, что, эта модель больше не работает: глобальная доля оплаты труда в мировом ВВП упала за последние 20 лет с 59,6% до 53%, а, значит, старый социальный контракт себя исчерпал.

В работе научного мероприятия принял участие президент Национального союза экспортеров продовольствия Дмитрий Булатов.

### **Институт аграрных исследований организовал обсуждение развития агропродовольственного экспорта в России**

Институт аграрных исследований НИУ ВШЭ организовал обсуждение развития агропродовольственного экспорта России. Участие в обсуждении приняли представители ряда отраслевых союзов и ассоциаций АПК.

В ходе мероприятия обсуждались вопросы, определяющие принципы торговой политики по развитию экспорта продукции АПК:

- направления развития торговли: экстенсивный или интенсивный рост
- пути интеграции в глобальные продуктовые цепочки: начальная интеграция или участие в сегментах цепочек с более высокой добавленной стоимостью
- глобальная интеграция или регионализация
- рост неопределенности – влияние макроэкономических и геополитических факторов

- необходимые меры по стимулированию агропродовольственного экспорта

- роль регионов в национальной экспортной программе

- участие отраслевых союзов и негосударственных организаций в формировании и поддержке

экспортноориентированной стратегии.

Директор Института **Евгения Серова** подчеркнули актуальность проблем развития экспорта продукции АПК, которые были вынесены на обсуждение.

Заведующая отделом исследований аграрных рынков ИнАГИС **Наталья Карлова** представила анализ различных аспектов долгосрочной стратегии государственной поддержки агропродовольственного экспорта.

Стажер ИнАГИС д.э.н. профессор **Ольга Хайруллина** осветила мировой опыт государственной поддержки экспорта агропродовольственной продукции.

Президент Национального союза экспортеров продовольствия **Дмитрий Булатов** выступил с сообщением, в котором охарактеризовал роль объединений экспортеров в формировании стратегии экспорта продукции АПК.

## **ГК «ЭФКО» и Группа «ВТБ» подписали соглашение о развитии инфраструктуры в порту Тамань**

Группа компаний «ЭФКО» (участник Национального союза

экспортеров продовольствия) и Группа «ВТБ» подписали соглашение о намерениях, которое предусматривает создание и последующую эксплуатацию в морском порту Тамань объектов инфраструктуры по перевалке зерна и шротов в морском порту Тамань общей мощностью до 10 млн тонн, а также 3 млн тонн масел.

«Сегодня «ЭФКО» удалось занять прочные позиции среди крупнейших российских экспортеров несырьевой продукции. Во многом этого удалось добиться за счет верно выбранной стратегии по созданию собственной портовой инфраструктуры. Мы не собираемся останавливаться на достигнутом и намерены интенсивно наращивать объемы экспорта. В среднесрочной перспективе планируем выйти на новые рынки. Уже сегодня мы начинаем активно работать на ближневосточном и североафриканском направлениях в рамках стратегического соглашения с египетскими партнерами, а значит, логистические мощности компании должны соответствовать нашим долгосрочным планам», - прокомментировал подписание соглашения генеральный директор ГК «ЭФКО» Евгений Ляшенко.

Со своей стороны, первый заместитель президента - председателя правления банка ВТБ Юрий Соловьев подчеркнул, что стратегия ВТБ на зерновом рынке предусматривает создание вертикально интегрированного холдинга за счет объединения активов в области транспортной экспортной логистики и торговли зерном.

## АНОНСЫ

### МЕЖДУНАРОДНЫЙ СМОТР КАЧЕСТВА МУЧНЫХ КОНДИТЕРСКИХ ИЗДЕЛИЙ «ИННОВАЦИИ И ТРАДИЦИИ»

**Срок проведения:** 25 - 28 февраля 2020 г.

**Организаторы Смотра:**

- Ассоциация предприятий кондитерской промышленности «АСКОНД»
- ВНИИ кондитерской промышленности - филиал ФГБНУ «ФНЦ пищевых систем им. В.М. Горбатова» РАН
- Международная промышленная академия

**При поддержке:**

- Министерства сельского хозяйства РФ

**Информационная поддержка конференции:**

- Издательство «Пищевая промышленность»
- Журнал «Хлебопродукты»
- Журнал «Кондитерское и хлебопекарное производство»
- Журнал «Партнер: Кондитер, Хлебопек»
- Журнал «Пекарь&Кондитер» (Республика Беларусь)
- Журнал «Хлеб & Ко»

*Цель и задачи смотра:*

- Оценка и мониторинг тенденций развития ассортимента и качества мучных кондитерских изделий, выпускаемых предприятиями Российской Федерации и других стран

- Реклама и поддержка производителей мучных кондитерских изделий

- Разработка предложений по повышению конкурентоспособности мучных кондитерских изделий

- Открытая демонстрация лучших образцов мучных кондитерских изделий  
Номинации Международного Смотра качества кондитерских изделий «Торты. Вафли. Печенье. Пряники-2020»

1. Торты массовые:

2. Торты заказные:

3. Вафли:

4. Пирожные

5. Печенье:

6. Пряники:

7. Национальные мучные кондитерские изделия

**Сроки проведения Смотра:**

- Международный смотр проводится с 25 по 28 февраля 2020 г.

- Заседание конкурсной комиссии состоится 26 февраля (среда) 2020 г.

- Образцы продукции в соответствии с номинациями будут приниматься

25 февраля 2020 г. (вторник) с 10.00 до 17.00 и 26 февраля 2018 г. (среда) с 8.30 до 10.00.

- Место приема образцов - Международная промышленная

академия, адрес: г. Москва, 1-й Щипковский пер., д. 20.

• Для участия в Смотре необходимо до 14 февраля 2018 г. подать заявку с указанием предприятия, наименования изделий и их количества, даты представления образцов, фамилии, имени, отчества и должности сопровождающего.

**С вопросами об участии и регистрации обращайтесь:**

(495) 959-66-52 Маслова Анна Сергеевна,

maslova@grainfood.ru

(495) 959-71-01 Масальцева Ольга Ивановна,

masaltseva@grainfood.ru

## **XII МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ «ТОРТЫ. ВАФЛИ. ПЕЧЕНЬЕ. ПРЯНИКИ-2020» ПРОИЗВОДСТВО – РЫНОК – ПОТРЕБИТЕЛЬ**

**Срок проведения:** 26 - 28 февраля 2020 г.

### **Организаторы конференции:**

• Ассоциации предприятий кондитерской промышленности «АСКОНД»

• ВНИИ кондитерской промышленности - филиал ФГБНУ «ФНЦ пищевых систем им. В.М. Горбатова» РАН

• Международная промышленная академия

### **При поддержке:**

• Министерства сельского хозяйства РФ

• ФГБНУ «ФНЦ пищевых систем им. В.М. Горбатова» РАН

• ФГБУН «ФИЦ питания и биотехнологии»

• Союза производителей пищевых ингредиентов

Информационная поддержка конференции:

• Издательство «Пищевая промышленность»

• Журнал «Хлебопродукты»

• Журнал «Кондитерское и хлебопекарное производство»

• Журнал «Партнер: Кондитер, Хлебопек»

• Журнал «Пекарь&Кондитер» (Республика Беларусь)

• Журнал «Хлеб & Ко»

### **В программе конференции:**

• Рынок мучных кондитерских изделий: ассортимент, состояние, перспективы

• Современное производство и производители кондитерских изделий

• Здоровый образ жизни и кондитерские изделия. Есть ли противоречия?

• Технические и технологические инновации: новые возможности и эффективность

• Наука и бизнес: точки соприкосновения

• Наилучшие доступные технологии в кондитерском производстве

• Техническое регулирование и стандартизация в отрасли

- Эффективный маркетинг и брендинг на примере тортов, вафель, печенья и пряников

- Интерактивные источники роста продаж: социальные сети и интернет-магазины

- Психология продаж кондитерской продукции: ожидания потребителя

- Кадровый вопрос: кто идет с нами дальше?

В рамках конференции предусмотрены:

- Международный смотр качества мучных кондитерских изделий «Инновации и традиции»

- Презентация книги С.М. Носенко, С.В. Чувахина

- Выставка продукции, представленной на Международный смотр качества мучных кондитерских изделий

- Выставка отечественных и зарубежных фирм-производителей оборудования, сырья, пищевых добавок,

полуфабрикатов,

вспомогательных и упаковочных материалов

- Мастер-классы по отделке тортов и пирожных

- Деловые встречи, переговоры

**С вопросами о программе конференции обращайтесь:**

(495) 959-66-51 Иунихина Вера Сергеевна,

[iunikhina@grainfood.ru](mailto:iunikhina@grainfood.ru)

(495) 959-74-10 Маслова Анна Сергеевна,

[maslova@grainfood.ru](mailto:maslova@grainfood.ru)

С вопросами об участии и регистрации обращайтесь:

(495) 959-71-01 Масальцева Ольга Ивановна,

[masaltseva@grainfood.ru](mailto:masaltseva@grainfood.ru)

(495) 959-66-86 Чибисова Елена Серафимовна,

[chibisovaelena@grainfood.ru](mailto:chibisovaelena@grainfood.ru)

## **ЭКСПОРТНО-ИМПОРТНАЯ ПОЛИТИКА ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН**

### **Мировая и региональная политика**

**В ЕЭК поддерживают идею о наднациональном органе по разрешению споров в поставках продовольствия**

В Евразийской экономической комиссии поддерживают идею создания

наднационального органа, который мог бы заниматься разрешением регулярно возникающих споров по поводу поставок белорусского продовольствия в Россию. Об этом сказал член Коллегии по промышленности и

агропромышленному комплексу ЕЭК Александр Субботин.

Он отметил, что тема создания такого наднационального органа зреет давно, она неоднократно поднималась в Евразийской экономической комиссии. Однако соответствующей компетенции у ЕЭК пока нет.

По мнению А.Субботина, такой наднациональный орган должен включать в себя ветеринарную и санитарную службу, а также специалистов по техническому регулированию. Он констатировал, что споры по поставкам продовольствия возникают также между Казахстаном и Россией, Кыргызстаном и Казахстаном.

«Может быть, эти проблемы острее для Беларуси за счет того, что у Беларуси и России товарооборот огромный», - добавил он.

### **USDA снизило прогноз мирового производства пшеницы в 2019/20 МГ**

По данным декабрьского отчета USDA, прогноз мирового производства пшеницы в 2019/20 МГ был несколько снижен – до 765,4 млн тонн против 766,5 млн тонн по предыдущей оценке, что по-прежнему значительно выше, чем в сезоне-2018/19 (731,3 млн тонн).

В частности, эксперты провели понижательные корректировки урожая пшеницы в Аргентине – до 19 (20; 19,5) млн тонн, Австралии – до 16,1 (17,2; 17,3) млн тонн, Канаде – до 32,3 (33; 32,2) млн тонн. В то же время прогноз был повышен для ЕС – до 153,5 (153; 136,8) млн тонн, России – до 74,5 (74; 71,6) млн тонн.

Прогноз мирового экспорта пшеницы в текущем сезоне аналитики несколько повысили – до 180,4 (+0,1) млн тонн, что превышает результат прошлого МГ (174,9 млн тонн).

Как уточняется, данный показатель был повышен для России – до 35 (34,5; 35,8) млн тонн, Турции – до 6,8 (6,5; 6,2) млн тонн и США – до 27 (26; 26) млн тонн. В свою очередь, понижательные корректировки эксперты провели для Аргентины – до 13 (13,5; 12,6) млн тонн и Австралии – до 8,6 (9; 9,8) млн тонн.

Прогноз мировых конечных запасов был повышен до 289,5 млн тонн против 288,2 млн тонн, ожидаемых ранее, что выше показателя прошлого МГ (277,8 млн тонн).

Так, прогноз переходящих запасов зерновой эксперты повысили для Китая – до 147,4 (145,6; 139,7) млн тонн, ЕС – до 12,5 (12; 10) млн тонн, Турции – до 6,3 (6,1; 5) млн тонн. В то же время прогноз был снижен для США – до 26,5 (27,6; 29,3) млн тонн.

### **Эксперты ФАО снизили прогноз мирового производства зерновых культур в 2019/20 МГ**

Эксперты ФАО в своем ноябрьском отчете провели понижательные корректировки мирового урожая зерновых культур в 2019 г., снизив прогноз более чем на 2 млн. тонн - до 2,704 млрд. тонн преимущественно за счет фуражных зерновых и пшеницы.

В частности, оценка валового сбора пшеницы была понижена до 765 (-1) млн. тонн за счет Австралии, где

сохраняется дефицит осадков, а также Казахстана, где также наблюдаются засушливые погодные условия, что приводит к ухудшению урожайности зерновой. В то же время аналитики ожидают повышения урожая пшеницы в ЕС и Украине.

Оценка мирового производства фуражных зерновых была снижена на 1,3 млн. тонн - до 1,42 млрд. тонн, что по-прежнему выше результата в прошлом году. Понижительные корректировки были обусловлены засушливыми погодными условиями в Австралии, а также Мексике. В свою очередь, ожидаемое высокое производство фуражных зерновых в ЕС и Украине смогло частично компенсировать сокращение урожая в указанных странах.

Прогноз мировой торговли зерновыми в сезоне-2019/20 эксперты не корректировали, сохранив его на уровне 415,1 млн. тонн, что по-прежнему выше результата предыдущего сезона (412,2 млн. тонн). При этом объемы торговли пшеницей были понижены до 172,1 млн. тонн против 173,5 млн. тонн по октябрьской оценке, тогда как прогноз торговли фуражными зерновыми был увеличен до 195,3 (194,3) млн. тонн.

Также эксперты отметили, что в Северном полушарии началась посевная кампания зерновых под урожай 2020 г. При этом в ЕС фиксировался дефицит влаги в почве, что может оказать неблагоприятное влияние на посевы зерновых культур. В Украине наблюдались низкие темпы посевной кампании озимых из-за

дефицита осадков, что может привести к снижению посевных площадей под пшеницей в 2020 г. В то же время в РФ фиксировались благоприятные погодные условия, что вместе с проводимой политикой по наращиванию экспорта пшеницы может способствовать расширению площадей сева под зерновой в 2020 г.

### **Эксперты снизили прогноз мирового урожая сои в текущем МГ**

Аналитики USDA в своем ноябрьском отчете понизили прогноз мирового производства соевых бобов в 2019/20 МГ на 2,4 млн. тонн в сравнении с предыдущей оценкой – до 336,5 млн. тонн, что также на 21,6 млн. тонн уступает показателю предыдущего сезона (358,2 млн. тонн).

Как уточняется, эксперты понизили данный прогноз для Индии – до 9 (11; 10,9) млн. тонн и Канады – до 6 (6,5; 7,2) млн. тонн. При этом отметим, что прогноз валового сбора масличной в ключевых странах-экспортерах эксперты не меняли, сохранив данный показатель для Бразилии на уровне 123 млн. тонн (117 млн. тонн в 2018/19 МГ), США – 96,6 (120,5) млн. тонн, Аргентины – 53 (55,3) млн. тонн.

В свою очередь, прогноз мирового экспорта был несколько повышен – до 149,7 млн. тонн против 149,4 млн. тонн по октябрьской оценке, что также превышает результат предыдущего МГ (149,1 млн. тонн). Как уточняется, повышательные корректировки были проведены для Аргентины – до 8,8 (8; 9,1) млн. тонн и

Канады – до 4,7 (4,6; 5,2) млн. тонн, тогда как прогноз был несколько снижен для Бразилии – до 76 (76,5; 74,8) млн. тонн.

Оценка мировых конечных запасов соевых бобов по итогам 2019/20 МГ эксперты значительно не меняли, сохранив его на уровне 95,4 (+0,2) млн.

тонн, что по-прежнему значительно ниже показателя в 2018/19 МГ (109,6 млн. тонн).

Прогноз мировой переработки масличной в текущем сезоне был снижен на 2,5 млн. тонн – до 302,7 млн. тонн, что по-прежнему является рекордно высоким показателем.

## Ближнее зарубежье

### **Казахстанские экспортеры зерновой продукции страдают из-за отсутствия системной господдержки**

Отсутствие системной поддержки экспортеров зерновой продукции в Казахстане сказывается на многих участниках рынка. Об этом заявил президент Союза зернопереработчиков Казахстана Евгений Ган в ходе встречи председателя Сената Парламента Республики Казахстан Дариги Назарбаевой с представителями зерновых объединений.

«Несмотря на то, что Казахстан является единственной страной, которая экспортирует больше муки, чем потребляет, экспортеры сырья испытывают массу затруднений», – считает он.

Как пояснил эксперт, в РК очень остро стоит проблема возврата НДС, поскольку система управления рисками предполагает сложные проверки на любом уровне.

### **Минсельхоз Казахстана разработал предложения по активизации торговли с ЕС**

Минсельхоз Казахстана разработал ряд предложений по вопросам двухстороннего сотрудничества с ЕС, направленных на продвижение интересов отечественного бизнеса в сфере торговли сельхозпродукцией со странами Европы. Об этом заявила вице-министр сельского хозяйства РК Гульмира Исаева в ходе встречи с послами европейских государств.

Одним из аспектов сотрудничества вице-министр назвала привлечение международно признанных организаций Европейского союза для открытия филиалов по сертификации производства органической продукции, произведенной на территории Казахстана.

«Кроме того, важным видится проработка интеграции информационной системы «ЕАСУ» с Европейской ИС «TRACES», а также согласование форм ветеринарных сертификатов для поставки

казахстанской животноводческой продукции на рынок ЕС», - добавила Г.Исаева.

Еще одним направлением сотрудничества, по ее мнению, является проработка вопроса взаимного информирования между Казахстаном и Европейским союзом о выданных фитосанитарных сертификатах при взаимной торговле.

### **В Казахстане планируется разработка нового закона о зерне и зернопродуктах**

В Казахстане будет создана рабочая группа, задачей которой будет разработка нового проекта закона о зерне и зернопродуктах. Такое решение было принято по результатам состоявшейся 19 октября рабочей встречи главы Минсельхоза РК Сапархана Омарова с руководством ОЮЛ «Союз зернопереработчиков Казахстана» и представителями крупных зерноперерабатывающих предприятий. Об этом 22 октября сообщила пресс-служба министерства.

Как отмечается в сообщении, в ходе встречи, в которой также приняли участие представители НПП «Атамекен», АО «Астык-Транс», АО «НК «Продкорпорация», обсуждались проблемные вопросы мукомольной отрасли Казахстана, в т.ч. упрощение процедуры возврата НДС при экспорте муки, необходимость ведения биржевого учета продукции, тарифные и нетарифные барьеры в традиционных странах-импортерах (дифференцированный ввозной НДС, высокий тариф на железнодорожную

перевозку муки через территорию Узбекистана) и др.

«По итогам совещания министерством совместно с АО «НК «Казахстан темир жолы также будут проработаны вопросы по созданию инфраструктуры для контейнерных перевозок сельскохозяйственной и пищевой продукции в Китай. Кроме того, проблемы мукомольной отрасли Казахстана будут рассмотрены в рамках проектного офиса канцелярии премьер-министра РК», - добавили в пресс-службе.

Также НПП «Атамекен» совместно с ОЮЛ «Союз зернопереработчиков Казахстана» и АО «НК «Продкорпорация» планируют разработать План мероприятий по организации обсуждений проблемных вопросов с государственными органами. В свою очередь, мукомольным предприятиям Казахстана рекомендовано представлять подтверждения о нарушениях со стороны стран-импортеров мукомольной продукции.

«Подобные встречи будут носить системный характер», - подчеркнули в пресс-службе.

### **В Беларуси вступил в силу закон об органической продукции**

С 18 ноября с.г. в Беларуси вступил в силу Закон «О производстве и обращении органической продукции» от 9 ноября 2018 г. №144-З. Об этом сообщила пресс-служба Минсельхозпрода РБ.

Как отметили в министерстве, в настоящее время производством органической продукции в Республике Беларусь (по оперативной информации) занимается порядка 27 субъектов хозяйствования, включая крестьянские (фермерские) хозяйства, личные подсобные хозяйства граждан, сельскохозяйственные и другие субъекты в Брестской, Витебской, Гродненской, Минской и Могилевской областях. Около 1600 га сельскохозяйственных земель в стране сертифицировано для производства органической продукции.

Также отмечается, что в настоящее время 10 иностранных компаний аккредитованы в Евросоюзе по выдаче сертификатов на органическую продукцию, произведенную в Республике Беларусь.

«Вступивший в силу закон не препятствует юридическим или физическим лицам производить органическую продукцию в Беларуси и сертифицировать ее по директивам Евросоюза», - подчеркивается в сообщении.

### **ФАО будет содействовать развитию сельского хозяйства Беларуси**

Реализацию проектов рамочной программы сотрудничества Беларуси и Продовольственной и сельскохозяйственной организации Объединенных Наций (ФАО) обсудили в Минсельхозпроде. «Рамочная программа представляет собой план совместных действий по вопросам развития сельского хозяйства Беларуси,

расширения производства продовольственных товаров и увеличения экспортных поставок, использования природных ресурсов, включая лесное хозяйство, адаптации и снижения влияния изменения климата», – говорится в сообщении.

Отмечается, что особое внимание в программе уделено вопросам совершенствования национальной системы обеспечения безопасности сельскохозяйственной и пищевой продукции в соответствии с международными требованиями (в том числе Всемирной торговой организации), а также повышению устойчивости сельскохозяйственного производства в части защиты растений и здоровья животных.

По итогам одного из проектов на базе организаций НАН подготовлен реестр образцов коллекций генетических ресурсов растений, создан национальный механизм обмена информацией в этой сфере. Ключевым результатом стала подготовка стратегии по сохранению и устойчивому использованию таких ресурсов для производства продовольствия и ведения сельского хозяйства в Беларуси на 2020-2035 годы. Кроме того, реализация проекта способствует проработке вопроса о присоединении страны к международному договору по данной тематике.

Беларусь также включена в ряд региональных проектов, реализуемых ФАО в Европе и Центральной Азии. Один из них касается поддержки в совершенствовании национальных систем надзора за вредителями

растений и фитосанитарной сертификации.

### **Украина и Швейцария совместно разработали программу развития торговли с высокой добавленной стоимостью**

Министерство развития экономики, торговли и сельского хозяйства Украины совместно с компетентным органом Швейцарии разработали программу «Развитие торговли с более высокой добавленной стоимостью в органическом и молочном секторах Украины».

«Стратегической задачей программы является развитие потенциала органического и молочного секторов как укрепление устойчивого развития», - заявил руководитель программы Тобиас Айзенринг.

В свою очередь, заместитель министра развития экономики, торговли и сельского хозяйства Украины Инна Метелева отметила, что ключевым приоритетом государственной политики в направлении сельского хозяйства, и в частности в направлении органического и молочного производства, является развитие производства и рынка продукции с высокой долей добавленной стоимости.

«Поэтому правительство и Минэкономики готовы поддерживать программы, которые идут с фокусом на создание дополнительной стоимости, на переработку, безопасность и качество пищевой продукции. Этот комплекс задач и является основой для роста

ВВП, увеличения количества рабочих мест, улучшения качества питания и жизни украинцев», - добавила И.Метелева.

### **В Азербайджане вложили \$1 млн в СП по производству органических удобрений**

В Азербайджане на территории Гаджигабульского промышленного квартала начала деятельность фабрика по производству органических удобрений ООО «AzAgromila». Об этом сообщил генеральный директор предприятия Рамазан Карашаин.

Он отметил, что объем инвестиций в совместное азербайджано-турецкое предприятие составил около \$1 млн.

«Производство органических минеральных удобрений уже началось. Первичный объем производства составляет 6 тыс. тонн в год. Планируем нарастить объем до 9 тыс. тонн в год. В настоящее время мы начали производство препаратов 42 наименований. Планируем производство биопестицидов», - рассказал гендиректор.

Р.Карашаин подчеркнул, что на сегодняшний день производство минеральных удобрений покрывает 50% внутреннего рынка. После того как на предприятии начнется полноценное производство, потенциал фабрики будет охватывать 70% рынка.

В 2020 г. продукция AzAgromila будет реализовываться внутри Азербайджана, а в будущем планируется и экспорт в объеме около 1 тыс. тонн в год.

При этом экспортные поставки могут быть осуществлены в Узбекистан и Туркменистан.

Гендиректор отметил, что сырье для производства поставляется из Турции, России и Казахстана. Также ведутся переговоры по закупке сырья из Китая, Индии и Украины.

### **Молдова планирует ужесточить правила импорта продукции**

Республике Молдове необходимо «ужесточить правила импорта в страну продукции, прежде всего, сельскохозяйственной, в целях повышения ее внутреннего производства. Об этом 13 декабря заявил президент РМ Игорь Додон в традиционном еженедельном выступлении на своем канале в YouTube.

«Моя позиция такова: правительство должно использовать все инструменты – тарифные, нетарифные.

Первые предполагают повышение таможенных пошлин на импорт товаров, которые мы можем производить в Молдове, чтобы ввозимые товары были дороже местных. И граждане будут покупать отечественные, потому что они лучше и дешевле», - сказал И.Додон.

При этом он подчеркнул, что «смысл в том, чтобы ужесточить правила импорта, и производить все, что возможно для внутреннего потребления».

«Это касается всей сельскохозяйственной продукции – молока, мяса, которое сейчас завозится из ЕС. Это относится и ко многим другим категориям товаров, производство которых позволит создавать рабочие места и развивать экономику РМ. Это мой подход, правительство с ним согласно, и мы будем принимать меры», - заключил президент.

## **Дальнее зарубежье**

### **Аргентина повысила экспортные пошлины на зерновые и масличные**

Вновь избранное правительство Аргентины 14 декабря утвердило обновленные экспортные пошлины на сельхозпродукцию – соевые бобы, пшеницу и кукурузу, сообщает The Guardian.

Как уточняется, на соевые бобы, соевое масло и шрот указанные тарифы были повышены с действовавших ранее 24,7% до 30%, на кукурузу и пшеницу – с 6,7% до 12%.

Решение о повышении пошлин было вызвано необходимостью увеличения государственных доходов в целях предотвращения возможного дефолта из-за растущего госдолга.

При этом, местные эксперты ожидают, что повышение пошлин может повлиять на изменения планов аграриев по севообороту, снизить расходы фермеров на применение удобрений и обеспечить качество зерна.

Следует отметить, что в преддверии ожидаемого повышения пошлин, аграрии страны активизировали продажу зерновых и масличных. Так, Аргентина экспортировала 230 тыс. тонн пшеницы в октябре и 700 тыс. тонн в ноябре, а в декабре ожидается, что объемы экспорта могут достигнуть 2,5-2,8 млн тонн.

### **Малайзия впервые за полтора года повысила экспортную пошлину на пальмовое масло**

Правительство Малайзии впервые за последние полтора года повысило таможенную экспортную пошлину на сырое пальмовое масло – до 5% против действовавшей ранее нулевой пошлины.

Данное решение может стимулировать экспорт рафинированного пальмового масла. Кроме того, операторы рынка отмечают, что Индонезия может принять аналогичное решение и повысить

таможенную пошлину на экспорт масла.

В Малайзии минимальная закупочная цена на пальмовое масло на январь 2020 г. была установлена на уровне 2571 ринггитов/т (\$616,59 за тонну).

### **Индонезия с 2021 года планирует потреблять биодизель В40**

По заявлениям правительства Индонезии, в стране планируется повысить долю биодизеля в моторном топливе до 40% (В40) в период 2021-2022 гг..

В целом, намерения Индонезии повысить выработку биодизеля и его долю в моторном топливе нацелены на сокращение импорта топлива, а также на поддержку внутреннего спроса на пальмовое масло.

В свою очередь, по мнению министерства по вопросам инвестиций, внутреннего объема пальмового масла в стране может не хватить для того, чтобы увеличить долю биодизеля в моторном топливе до более 50%.

*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. 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.



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



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

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



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

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

## ХОЛДИНГ «АЛТАМАР»

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



Площадь маральника почти 4500 га.

Здесь содержатся более 1100 животных.



На территории работают два круглогодичных гостиничных комплекса.

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



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

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

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

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



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



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

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

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



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



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

## НАШИ ЗАРУБЕЖНЫЕ ПАРТНЕРЫ

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

### ADEGA DO FAVAIOS

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 Adegа Cooperativa de Favaios.

## Identity

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

The Adegа de Favaios, 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 Favaios Moscatel



Favaios 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 Adegа de Favaios 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 ассоциируется с почти 100-летней семейной традицией.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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



## NICOLA И CHAVE D'OURO



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

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



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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

# НОВОСТИ ВЫСТАВОЧНОЙ СФЕРЫ

## МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА ПОРТУГАЛЬСКИХ НАПИТКОВ И ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ SISAB PORTUGAL 2020



Национальный союз экспортеров продовольствия организует делегацию российских деловых кругов для поездки на 25-ый выпуск SISAB PORTUGAL 2020 – Международной Выставки Португальских Напитков и Продуктов Питания – будет проводиться со 2 по 4 марта 2020г. в выставочном павильоне «Altice Arena» в г. Лиссабон, Португалия.

Это крупнейшая выставка престижных продуктов и брендов наивысшего качества, предназначенная для международного рынка, где представлены около 500 португальских экспонентов из 28 отраслей: Вина, Алкогольные и Безалкогольные напитки, Рыба и морепродукты, Мясо, Молочные продукты, Кондитерские изделия, Фрукты и Овощи, Био-продукты, и пр.

Также, для дополнения Вашего опыта на выставке, предлагаются такие сопутствующие отрасли как Посуда, Столовые приборы, Пластик и аксессуары, Логистика и Транспорт.

Эта инициатива признана международным рынком как «Крупнейшая ежегодная встреча в секторе, специализирующемся на

импорте португальских продуктов питания».

Допуск на выставку ограничен для зарегистрированных профессиональных участников и закрыт для общей публики с целью создания эксклюзивной деловой обстановки, что выгодно для всех присутствующих.

Выставку посетят 1.600 международных покупателей, представляющих все основные рынки, импортирующие португальские напитки и продукты питания. Участие в выставке дает возможность познакомиться с 500 национальными экспортными компаниями: производителями, администраторами, коммерческими менеджерами и директорами по маркетингу португальских компаний.

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

*Информацию о льготных условиях участия российских представителей в предстоящей поездке на выставку можно получить по тел (495) 354-39-08, e-mail:*

***nfeu2000@mail.ru***

## КРАСНОДАРСКИЙ ЧАЙ» НА САММИТЕ «РОССИЯ-АФРИКА»

ООО «Объединение Краснодарский чай» приняло участие в саммите «Россия-Африка» в Сочи и презентовала блюда на основе чая.



Участниками мероприятия стали более шести тысяч делегатов из 104 стран, в том числе главы более 40 африканских государств.



Экспозиция превысила более шести тысяч квадратных метров.



В партнёрстве с Фондом «Росконгресс» мы обеспечивали продукцией все залы форумы, наш краснодарский чай встречал всех в ресторанах и конференц-аудиториях.



«Комбинат питания «Конкорд» также организовывал чаепитие для первых лиц африканского континента, которые встречались за круглым столом с Президентом России В.В. Путиным.



Кроме этого, наша компания представила необычный десерт из черного и зеленого чая с молоком и лимоном, созданный известным краснодарским ресторатором, шеф-поваром «The Печь» призером и победителем кулинарного Кубка Кремля Андреем Матюхой.

Краснодарский чай впервые в истории стал основным ингредиентом для изготовления десертов.



Блюда, разработанные Андреем Матюхой, приготовил бельгийский шеф-повар, член Французской кулинарной академии и Бельгийской кулинарной ассоциации, почетный президент российского отборочного тура *Vocuse d'Or* Ролан Дебюс.

Также свои блюда с использованием настоящего краснодарского чая представил на саммите в Сочи известный французский шеф-повар, обладатель престижной звезды *Michelin* Мишель Ленц. Он сделал "овощной чай", картофель с сыром под соусом из краснодарского чая и десерт с добавлением чая.



Мы были рады представлять отечественный чай на саммите «Россия-Африка» в Сочи и угощать всех гостей краснодарским чаем и оригинальными десертами.

ООО «Объединение  
«Краснодарский чай»

## «МЫ В КИТАЕ»

Компании ООО «Объединение Краснодарский чай» и ООО «Дансония» приняли участие в 26-ой Янлинской международной выставке достижений, новых высоких технологий в области сельского хозяйства в Китае.



Организаторами Выставки выступили Народное правительство провинции Шэньси, Министерство науки и техники, Министерство коммерции и Министерство сельского хозяйства и сельских дел КНР.

Ярмарка привлекла к участию чиновников, экспертов и предпринимателей из более чем 40 стран и регионов мира, в том числе и государств-членов Шанхайской организации сотрудничества (ШОС).

Яркие стенды наших компаний привлекали внимание посетителей ярмарки, а



вкус нашей продукции – снеков и чая – не оставил никого равнодушным. Янлинская ярмарка, основанная в 1994 году, является

одним из крупнейших и самых влиятельных событий в области сельскохозяйственных высоких технологий в Китае.

После успешного проведения ярмарки, представители наших компаний вылетели в Шанхай для участия во II выставке



импортных товаров и услуг China International Import Expo (CIIE).



В этом году в СИЕ 2019 участвуют более 250 крупных экспортеров мира. По мнению иностранных бизнесменов и официальных лиц, представляющих государства всех континентов, международный торговый форум не только подтверждает имидж Китая как открытой страны, но и раскрывает беспрецедентные возможности экономического сотрудничества.



Это подтверждают подписанные между «Объединением Краснодарский чай» и «Дансония» соглашения о намерениях к сотрудничеству с крупными китайскими представителями бизнеса.



В трех секциях центрального выставочного комплекса Шанхая расположены павильоны 64 стран.

Общее количество посетителей выставки превысило 500 тысяч.





Наш стенд располагался на общей экспозиции России «Made in Russia».

Самые лучшие компании страны представили свой товар китайским потребителям и импортерам. Российскую экспозицию венчал огромный самовар и подстаканник, расписанный вручную.

Наша компания привезла в Шанхай и собственный 300-литровый самовар из которого каждый мог попробовать настоящий краснодарский чай. Да и подстаканник, изображенный на упаковке нашей продукции, как нельзя лучше вписывался в общую композицию России.

Для наших компаний встреча с китайскими представителями бизнеса стала неоценимым опытом. Мы полны сил реализовывать намеченные планы и продолжать покорять утонченных китайских любителей чая нашим отечественным продуктом и расширять рынок Поднебесной!



ООО «Объединение  
«Краснодарский чай»

## СПЕЦИАЛИСТЫ ОТРАСЛЕЙ АПК СО ВСЕГО МИРА ВСТРЕТЯТСЯ НА МЕЖДУНАРОДНОЙ ВЫСТАВКЕ В МАЕ

*26–28 мая 2020 года в Москве, в выставочном центре «Крокус Экспо» пройдет международная специализированная выставка «Мясная промышленность. Куриный Король. Индустрия холода для АПК / MAP Russia & VIV 2020.*

Ее участники, российские и зарубежные компании производители и поставщики кормов и ветеринарных препаратов, оборудования для производства мясной продукции, а также решений по переработке, упаковке и доставке сельхозпродукции представят инновационные технологии и перспективные разработки в сфере АПК профессионалам со всего мира. В 2019 году это мероприятие посетили 7392 специалиста АПК из 71 страны мира и 73 регионов России.

На сегодняшний день к выставке присоединились компании из Беларуси, Бразилии, Дании, Индии, Ирана, Испании, Италии, Канады, Китая, Литвы, Нидерландов, Малайзии, Польши, России, США, Турции, Японии и др. стран.

Работа на выставке — это также и участие в «круглых столах», тематических секциях, которые позволяют выстроить новые связи, наладить контакты, способствующие дальнейшему укреплению многостороннего сотрудничества и продвижению проектов.

Поэтому в рамках выставки снова пройдет саммит «Аграрная политика России. Настоящее и будущее», который зарекомендовал

себя единой интерактивной межрегиональной площадкой для обмена опытом представителей агробизнеса и поиска оптимальных решений для развития аграрного сектора экономики.

Именно поэтому на выставке 2020 года мы создаем, во-первых, специальные Тематические павильоны по наиболее важным сегментам АПК, где компании даже с минимальным бюджетом смогут не только продемонстрировать свою продукцию на своих стендах, но и провести семинар, круглый стол, мастер-класс в полностью оборудованном встроенном в Тематический павильон пространстве; во-вторых, даем возможность компании провести на выставке так называемый «клиентский день», который сможет собрать гораздо больше партнеров, т.к. они уже едут на выставку и уже планируют приход и на их «клиентский день».

Всё новое, что создается на наших проектах, всегда работает и перенимается. Так, на выставке 2019 года мы продемонстрировали бизнес-пространство для проведения переговоров — Roundtable Area, где партнеры в неформальной обстановке смогли обсудить деловые вопросы. Поскольку площадка пользовалась спросом, оргкомитетом выставки принято решение улучшить условия проведения встреч: расширить площадку, выстроить график с лимитированным временем и сопроводить переговоры чашкой кофе и

другими напитками, т.е. предоставить полный комплекс услуг по сопровождению переговоров. Заявку с указанием даты и времени можно подать через форму обратной связи на сайте выставки [www.meatindustry.ru](http://www.meatindustry.ru)

В рамках деловых мероприятий выставки запланировано ряд международных отраслевых конференций, в т.ч. по промышленному свиноводству, организатором которой выступит Национальный союз свиноводов, и индейководству, на которую организатор конференции, компания AGRIFOOD Strategies, соберет ведущие индейководческие предприятия и снабжающие их производство компании.

При поддержке Национального союза свиноводов традиционно пройдет и HR-Конференция, организованная кадровым агентством «Время HR» (EXECTLY), где участники обменяются мнениями о современных практиках и методах работы по управлению персоналом. Обмен опытом и знаниями пройдет между специалистами, работающими как на внешнем рынке кадровых услуг, так и практиков, работающих в крупных аграрных холдингах.

В заключительный день работы выставки состоится важное событие - торжественное заседание, посвященное 55-летию отечественного промышленного птицеводства, которое откроют Владимир Иванович Фисинин, президент Российского птицеводческого союза, президент Ассоциации птицеводов стран Евразийского экономического союза, академик РАН и

Галина Алексеевна Бобылева – генеральный директор Российского птицеводческого союза, кандидат экономических наук.

В 2015 году на нашей выставке прошло аналогичное мероприятие, но в честь 50-летия отрасли, в котором приняли участие представители министерства сельского хозяйства РФ, главы союзов и ассоциаций стран CIS, а также руководители ведущих агрохолдингов и птицеводческих хозяйств страны.

Для производителей продуктов питания самым уникальным и ярким проектом остается фестиваль российских продуктов питания и гастрономии Discover Russian Cuisine. Цель данного проекта, стартовавшего в 2017 году, — повышение узнаваемости и популяризация российских продуктов.

Именитые шеф-повара из разных стран мира приготовят блюда из российских продуктов, предоставленных компаниями-участниками проекта. Участие в этом проекте помогает российским производителям раскрыть свой экспортный потенциал и найти контакты для развития бизнеса в сегменте HoReCa. Также на Discover Russian Cuisine приглашены категорийные менеджеры торговых сетей Москвы и регионов, которые смогут ознакомиться с представленной продукцией предприятий-производителей на специальной площадке проекта — Гастромаркете.

*Пресс-служба выставочной  
компании «Асти Групп»*

МЯСНАЯ & КУРИНЫЙ  
ПРОМЫШЛЕННОСТЬ & КОРОЛЬ  
ИНДУСТРИЯ ХОЛОДА для АПК  
Russia 2020



FROM FEED TO FOOD

400

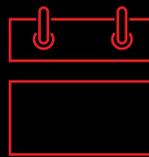
компаний

36

стран



РОССИЯ,  
МОСКВА,  
КРОКУС-ЭКСПО



26-28  
МАЯ 2020

Крупнейший международный  
специализированный форум  
в области животноводства,  
свиноводства, птицеводства,  
кормопроизводства и здоровья  
сельскохозяйственных животных



MAP  
MEAT AND POULTRY  
RUSSIA

+7 (495) 797 69 14 | [info@meatindustry.ru](mailto:info@meatindustry.ru) | [www.vivrussia.ru](http://www.vivrussia.ru) | [www.meatindustry.ru](http://www.meatindustry.ru)

# ПРАКТИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ ПРОДВИЖЕНИЯ ПРОДУКЦИИ

## НАЛОГОВЫЕ РИСКИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИЙ – ЭКСПОРТЕРОВ ПРОДУКЦИИ АПК

Налоговые отношения всегда будут играть ключевую роль во всей системе функционирования бизнеса, вне зависимости от направленности деятельности предприятия. Существует множество факторов, воздействующих на взаимоотношения налоговых органов и налогоплательщиков, недочет которых влечет значительные риски, влияющие на нормальное функционирование компании.

Универсальность таких факторов проявляется как в том, что компаниям-экспортерам важно обращать на них внимание при выстраивании своей собственной модели бизнеса, так и в том, что необходимо тщательно подходить к выбору контрагентов, в некоторых аспектах анализируя их деятельность на предмет исключения рисков факторов. В рамках данной статьи будут в общих чертах продемонстрированы основные обстоятельства, на которые однозначно стоит обратить внимание компаниям-экспортерам в сфере агропромышленного комплекса.

В настоящий момент явно прослеживается тенденция в пользу расширения налогового контроля и проявляется она в двух основных моментах: внедрение налогового

мониторинга и готовящееся появление оперативного налогового контроля.

Налоговый мониторинг на данный момент проводится в добровольном порядке и представляет собой форму взаимодействия налоговых органов и налогоплательщиков, при которой последние предоставляют налоговому органу доступ к данным бухгалтерского и налогового учета, раскрывая информацию о порядке их ведения и о действующей системе внутреннего контроля за правильностью исчисления (удержания), полнотой и своевременностью уплаты (перечисления) налогов и сборов.

Важно обратить внимание на то, что налоговики проверяют предоставляемые данные в режиме реального времени, предупреждая налогоплательщика о выявленных нарушениях и сообщая ему свою позицию по спорным вопросам налогообложения, путем направления мотивированного мнения. Такая форма налогового администрирования предоставляет возможность до подачи налоговой декларации разрешить спорные вопросы налогообложения. Кроме того, осуществление налогового мониторинга частично ограничивает право налоговых органов на проведение

камеральных и выездных налоговых проверок.

На сегодняшний день налоговый мониторинг касается только тех налогоплательщиков-предприятий, чья совокупная сумма налога составляет не менее 300 миллионов рублей, суммарный объем полученных доходов по данным годовой отчетности – не менее 3 миллиардов рублей, совокупная стоимость активов – также не менее 3 миллиардов рублей. Однако согласно готовящимся Минфином и Федеральной налоговой службы поправкам, годовой оборот компании может быть снижен до 2 миллиардов рублей, а сумма уплачиваемых налогов – до 200 миллионов рублей. В случае принятия таких предложений возможность применения налогового мониторинга будет распространяться на большее количество экспортеров в сфере агропромышленного комплекса.

Вторым вектором в сторону расширения полномочий налоговых органов является инициатива Минфина о внесении уже в 2020 году поправок в Налоговый кодекс РФ об оперативном налоговом контроле. Под ним понимается система мер и мероприятий, позволяющих налоговым органам получать информацию о реальном финансовом состоянии налогоплательщика, в том числе доходах, имуществе, обязательствах и т.п. Важно отметить, что в данный момент нет четкого понимания того, что именно будут выполнять налоговики в рамках такого контроля.

Возможно, это будут контрольные закупки, рейдовые проверки, инвентаризации, а также иные

формы оперативной работы, разрешенные законодательством об оперативно-розыскной деятельности. При этом, несмотря на существование в данный момент в системе Федеральной налоговой службы Управления оперативного контроля, потенциальные полномочия будут иными, чем у Управления, которые в данный момент касаются применения контрольно-кассовой техники.

Можно с очевидностью предположить, что в случае внедрения оперативного налогового контроля, данное обстоятельство прямо и косвенно затронет деятельность экспортеров: в случае дополнительных проверок к уже существующим возможны сбои в работе контрагентов, что, как следствие, может негативно отразиться на всей отрасли агропромышленного комплекса.

Внедряемое налоговыми органами программное обеспечение позволит им упростить многие операции и дополнительно усилить возможность контроля за деятельностью налогоплательщиков. В частности, наибольшее внимание стоит обратить на возможности уже запущенной автоматизированной системы контроля «НДС-3», которая работает в тестовом режиме в нескольких регионах и постепенно будет внедрена во все субъекты Российской Федерации.

Отличительной особенностью программы является возможность выстраивания цепочек связей не только между юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями, но и цепочек связи с участием физических лиц, не обладающих

статусом ИП. Наличие в цепочки связи неблагонадежного контрагента в контексте, в том числе, его налоговой деятельности может отразиться на налоговом вычете компании, что особенно актуально для экспортеров.

Также в «НДС-3» включена информация из расчетного центра Центрального Банка, а в перспективе планируется объединить данные, аккумулируемые Федеральной таможенной службой и Росфинмониторингом. Более того, формируемый рассматриваемой системой отчет может быть использован как доказательства в уголовных делах об уклонении от уплаты налогов.

Отдельно отметим, что в настоящий момент начинает практиковаться формирование «досье» налогоплательщика с использованием единой государственной информационной системы «Налог-3», в который будет включаться большое количество информации о налогоплательщике (например, анализ показателей бухгалтерской отчетности, показателей уровня заработной платы, выплаченной налоговым агентом, информация о налоговых декларациях, сведения о фактически осуществляемых видах деятельности, о заключении государственных и муниципальных контрактов и проч.).

Таким образом, важно учитывать, что даже незначительные «оплошности» в рамках налоговых отношений в будущем могут повлечь большие риски для нормальной деятельности компании.

При выборе и последующем внедрении определенной бизнес-

модели в рамках крупной компании важно понимать, что далеко не все методы налоговой оптимизации будут восприняты налоговыми органами положительно. Ключевой момент, на который стоит обратить внимание – реструктуризация бизнеса, в том числе так называемое «дробление» бизнеса.

Безусловно, в данный момент существует общая тенденция, согласно которой выбор схемы ведения бизнеса осуществляется предпринимателем самостоятельно. Однако необходимо обратить внимание на то, что такие схемы не должны использоваться для неправомерного сокращения поступающих в бюджет средств, иными словами, налогоплательщики не должны злоупотреблять своими полномочиями.

Обусловлена ли схема с несколькими предприятиями желанием уйти от налога, например, путем применения налоговых специальных режимов, будет решаться в каждом конкретном случае отдельно. Описанное злоупотребление может являться основанием для привлечения к налоговой ответственности по признакам статьи 54.1 Налогового кодекса РФ, согласно которой не допускается уменьшение искажение налогоплательщиком налоговой базы или суммы подлежащего уплате налога в результате искажения сведений о фактах хозяйственной жизни (совокупности таких фактов), об объектах налогообложения, подлежащих отражению в налоговом или бухгалтерском учете либо налоговой отчетности налогоплательщика.

Практика показывает, что формальное дробление бизнеса (которое, в целом, проявляется в том, что юридически в рамках бизнес-процесса участвует много небольших компаний, а по факту – и управление, и получение прибыли сконцентрировано в одних руках) с целью экономии на налогах является недопустимым и влечет за собой доначисление налогов, а также возбуждение уголовного дела, если размер неуплаченных налогов соответствует размеру, установленному в Уголовном кодексе РФ. Однако, если налогоплательщику получится доказать, что разделение бизнеса преследует практическую, деловую цель, то суд может встать на его сторону.

Стоит обратить внимание, что совершение «подозрительных» сделок также может являться основанием для привлечения к налоговой ответственности. К признакам «подозрительных» сделок, в частности, можно отнести наличие обоснованных сомнений в реальности их исполнения или в том, что сделка совершена теми лицами, которые в ней указаны. Отдельно стоит обратить внимание, что применение схем с использованием международных соглашений об избежании двойного налогообложения, когда использования таких соглашений не является обоснованным, является также основанием к признанию сделки «подозрительной».

Таким образом, крупным агропромышленным компаниям стоит учитывать факторы, связанные с оптимизацией бизнес-процессов в контексте описанных налоговых рисков.

Еще одной немаловажной тенденцией в сфере контроля рынка является стремление со стороны органов власти обеспечить прослеживаемость товара. Например, согласно статистическим данным на 2018 год портала «Агроинвестор», более 35% муки в России производится нелегально.

Для целей учета такой продукции, а также для избежания использования схем уклонения от уплаты таможенных и налоговых платежей планируется внедрение документальной прослеживаемости, которая будет обеспечиваться с помощью передачи данных о движении товара в сопроводительных документах (товарно-транспортных накладных, товарных накладных, налоговых и иных документах). В целях исключения разрывов цепочки прослеживаемости товаров вследствие применения налогоплательщиками специальных налоговых режимов, не предусматривающих обязательного оформления счетов-фактур, Минфином прорабатывается вопрос применения иных форм налогового учета в отношении подлежащих прослеживаемости товаров.

Данная система будет распространяться и на физических, и на юридических лиц, совершающих операции с товарами, подлежащими прослеживаемости, перечень которых будет утверждаться Евразийской экономической комиссией и Правительством Российской Федерации. Следовательно, внедрение такой системы напрямую затронет экспортеров в страны Евразийского

экономического союза, а также косвенно отразится на деятельности всех экспортеров сферы агропромышленного комплекса, так как с большой долей вероятности для многих контрагентов система маркировки товаров станет обязательной. Планируется, что система прослеживаемости товаров вступит в силу с 01.07.2020 года.

Реформирование налогового законодательства связано также с предложением Минфина включить ряд неналоговых платежей (в частности, экологический и утилизационный сборы, сбор за пользование автомобильными дорогами федерального назначения) в Налоговый кодекс РФ. Планировалось, что подготовленный Минфином законопроект вступит в силу с 1 января 2019 года, однако на середину декабря 2019 года проект закона проходит публичные слушания и антикоррупционную экспертизу.

Если законопроект будет принят, экологический сбор будет переименован в экологический налог, плательщиками по которому будут являться организации и индивидуальные предприниматели, которые в процессе своей деятельности осуществляют негативное воздействие на окружающую среду, в частности, путем выброса в атмосферный воздух стационарными источниками загрязняющих веществ, сброса в водные объекты в составе сточных вод загрязняющих веществ, размещения отходов производства и потребления всех классов опасности. Планируется, что ставки останутся неизменными по сравнению со ставками экологического сбора.

С утилизационным сбором ситуация следующая: предполагается передать его администрирование налоговым органам, ставки планируют оставить неизменными. Плательщиками данного сбора, как следует из текста законопроекта, будут, в частности, являться юридические и физические лица, которые осуществляют производство или ввоз на территорию Российской Федерации товаров или упаковки товаров, подлежащих утилизации после утраты ими потребительских свойств, приобрели транспортные средства на территории Российской Федерации у лиц, не уплачивающих сбор в отношении таких транспортных средств.

Отдельное внимание стоит обратить на то, что сбор за пользование автомобильными дорогами федерального значения также планируется включить в Налоговый кодекс РФ. Плательщиками такого сбора будут признаваться собственники (владельцы) транспортных средств, имеющих разрешенную максимальную массу свыше 12 тонн. Таким образом, данные положения непосредственным образом затронут многие компании в сфере агропромышленного комплекса.

В случае включения неналоговых платежей в Налоговый кодекс РФ налогоплательщик должен быть готов к тому, что взыскание задолженности по платежам будет производиться налоговыми органами, которые также будут иметь возможность применения в отношении данных платежей контрольно-надзорных процедур, а также уклонение от неуплаты платежей будет основанием

для привлечения виновного к уголовной ответственности.

Завершая рассмотрение факторов риска в налоговых отношениях, необходимо осветить некоторые аспекты, связанные с ответственностью лиц, контролирующих компанию-банкрота – должника, в процедуре банкротства. Статистика удовлетворения требований о привлечении к ответственности лиц, контролирующих должника в последние годы неуклонно растет: в 2016 году удовлетворено 16% требований, в 2017 – 22%, в 2018 – уже 32%.

Важно понимать, что к ним относят достаточно широкий перечень лиц: руководители, члены исполнительного органа должника, лица, которые самостоятельно или совместно с заинтересованными лицами вправе распоряжаться более 50% голосующих акций (долей), лица, извлекающие выгоду из недобросовестного поведения представителей должника, а также иные лица, признанные таковыми решением суда.

Ключевой фактор риска в данной ситуации – презумпция вины

контролирующего лица в случае, когда более половины заявленных должнику требований является задолженность перед бюджетом, возникшая из-за правонарушений, например, налоговых. Такую презумпцию можно опровергать в судебном порядке, однако это далеко не просто.

Иными словами, контролирующим лицам при принятии управленческих решений необходимо действовать с достаточной степенью осмотрительности, чтобы не вызвать своими действиями оснований для привлечения их к имущественной ответственности.

Таким образом, существует ряд факторов риска в налоговых отношениях, которые необходимо учитывать при построении бизнеса в рамках компаний агропромышленного комплекса. Своевременный анализ таких факторов позволит избежать многих трудностей при осуществлении деятельности, в том числе в рамках взаимодействия с налоговыми органами.

*Белин А. И.,  
Семенко К.Н.*

## **«ПРОДАЙ МНЕ РУЧКУ» ИНСТРУКЦИЯ ДЛЯ ЭКСПОРТЕРА**

При выходе на новые рынки к производителю предъявляются особые требования. Обусловлено это тем, что при выходе на новые рынки ваш продукт находится на начальной фазе жизненного цикла – у него нет истории продаж, узнаваемости бренда,

статистики по каналам сбыта и так далее. В этом случае при начале продаж на первое место при выходе выходят навыки ведения переговоров. Искусство убеждать и продавать.

И на своих тренингах я решил тестировать переговорные навыки

слушателей с помощью приема «Продай мне ручку» из фильма «Волк с Уолт Стрит». Но в фильме задача носила «кинематографический» характер. Это был пример для широкой аудитории зрителей, которые не очень посвящены в техники продаж, и гротескная подача давала возможность «почувствовать разницу». В реальности на успех переговоров влияет очень много факторов и я решил модернизировать задание «Продай мне ручку». В чем заключалась «модернизация»? Было введено описание ситуации:

**Аспект 1: Описание покупателя:** например, ручку покупает закупщик продуктовой розничной сети, отвечающий за ассортимент категории «Канцелярские товары». Так же это может быть закупщик большого ассортимента хозяйственных товаров или дистрибьютор, задача которого состоит в наборе большого портфеля товаров для последующего экспорта.

**Аспект 2: Описание ситуации:**

2.1. Закупщик сам позвонил производителю и пригласил его на встречу

2.2. Закупщик написал производителю письмо и предложил принять участие в тендере на поставку авторучек, указав необходимый ассортимент, логистические требования и уровень цен

2.3. Производитель сам решил начать сотрудничество и, как только у него родилась эта идея, он написал в сеть письмо и, согласно принятой в сети бизнес-процедуре, был приглашен на встречу.

Вполне жизненные ситуации. Для тестирования переговорных навыков слушателей одного из моих тренингов я дал им это задание для групповой отработки.

Я ожидал, что слушатели – менеджеры по продажам с опытом 10 + лет, легко справятся с заданием и покажут мне высший пилотаж. Что же мы получили в реальности?

**Задание первой группы: Приглашены на встречу.**

Как проходили переговоры:

Приветствие, представление, комплимент (хорошо выглядите), рассказ о том, что очень рады возможности встретиться и презентация продукта.

Производитель начал одухотворенно рассказывать о том, какие выгоды получит сеть, если начнет закупать ручки. Как вырастет товарная категория и т.д. В определенный момент между поставщиком и закупщиком завязался диалог, который крутился вокруг величины этих выгод и достоинств ручек. Через отведенные на выполнение задания 5 минут переговоры начали буксовать и заходить в тупик.

**Задание второй группы: Приглашены на тендер.**

Как проходили переговоры:

Приветствие, представление, комплимент (красивый офис), рассказ о том, что очень рады возможности встретиться и презентация продукта.

Производитель начал одухотворенно рассказывать о том, что именно он предоставит условия, которые соответствуют требованиям тендера, какие выгоды получит сеть,

если начнет закупать ручки. Как вырастет товарная категория и т.д.

В определенный момент между поставщиком и закупщиком завязался диалог, который крутился вокруг величины этих выгод и достоинств ручек. Через отведенные на выполнение задания 5 минут переговоры начали буксовать и заходить в тупик.

**Задание третьей группы:**  
**Добились встречи по своей инициативе.**

Как проходили переговоры:

Приветствие, представление, комплимент (потенциально вы наш стратегический партнер), рассказ о том, что очень рады возможности встретиться и презентация продукта.

Производитель начал одухотворенно рассказывать о том, что он является лидером рынка и уже в 30 торговых точках выставили такой ассортимент и все работает супер, какие выгоды получит сеть, если начнет закупать ручки. Как вырастет товарная категория и т.д.

В определенный момент между поставщиком и закупщиком завязался диалог, который крутился вокруг того, что сейчас нет переговорной кампании и «приходите через полгода». Через отведенные на выполнение задания 5 минут переговоры начали буксовать и заходить в тупик.

Казалось бы, одинаковые методы и практически одинаковый результат.

**Общая ошибка** – в продуктовой сети категория «канцелярские товары» показывает не очень высокие продажи. Поэтому говорить о повышении

товарооборота или дохода – не очень логично. Если послушать фразу «Мы увеличим товароборот товарной категории на 20 %» ушами байера, то она будет звучать так «Если ты начнешь работать со мной, я буду постоянно звонить, приезжать, контролировать продажи, просить отчеты и в результате товароборот категории вырастет с 10 тысяч рублей в месяц до 12!» Как то бесперспективненько...

**Теперь об индивидуальных ошибках.**

В первом случае закупщик сам предложил встретиться. Следовательно, он информирован о производителе и его товаре. Кроме того, у него уже сформировалась определенная потребность, которую он надеется удовлетворить с помощью поставщика. Первое, что должен был сделать производитель – сократить презентацию и постараться уточнить потребность,

В первом случае закупщик хотел (а я выдаю «секретные» задания закупщикам) заменить существующего поставщика на более адекватного, который смог бы поставлять авторучки, не претендуя на звание «великого гуру».

Уместно было бы построить речь так:

«Добрый день. Я Иван Петров, менеджер по работе с сетями компании «...». Как Вы, наверное, знаете, мы ведущий производитель канцтоваров. Наши объемы производства и отлаженная логистика позволяют качественно организовать поставки в любую сеть на территории РФ. Но перед тем, как я начну рассказывать л нашей компании и возможностях, я хотел бы

узнать, чем вызван Ваш интерес к нашей компании, возможно, у Вас уже есть видение нашего сотрудничества?

Во втором случае имело место приглашение на тендер.

Согласно заданию, байер уже практически выбрал поставщика и пригласил нас потому, что вынужден был провести в рамках тендера встречи с несколькими поставщиками.

Здесь стратегия должна быть несколько другой. Поставщик должен решить три задачи.

1. Показать, что мы надежный поставщик, полностью соответствующий условиям тендера.

2. Уточнить, есть ли у закупщика требования и пожелания, не указанные при объявлении тендера

3. Выйти за пределы тендера, предложив варианты сотрудничества, которые позволят обозначить себя как надежного партнера, выиграть тендер и ввести в сеть ассортимент, соответствующий задачам поставщика.

Продающая фраза могла бы звучать так:

«Добрый день. Я Иван Петров, менеджер по работе с сетями компании «...». Как Вы, наверное, знаете, мы ведущий производитель канцтоваров. Наши объемы производства и отлаженная логистика позволяют качественно организовать поставки в любую сеть на территории РФ. Мы с удовольствием примем участие в тендере и, кроме этого, хотим поделиться с Вами новыми технологиями, которые поставят продажи канцтоваров на поток и

позволят Вам не тратить время на проведение новых тендеров.

В третьем случае необходимо было выполнить полный цикл продающих переговоров, но, в отличие от случаев 1 и 2, здесь совершенно неуместно было бы задавать вопросы. Необходимо было провести исследование сети, проблем, задач, интересов байера и построить презентацию на том, чтобы показать и доказать выгоды от сотрудничества. И совершенно не обязательно это были бы рост товарооборота, прибыли, маржинальности... Но это уже другая история.

Вы не поверите, но такая история чаще случается с опытными продавцами, чем с молодыми. Опытный менеджер по продажам имеет в голове общий шаблон продающей речи и, не вникая в тонкости ситуации и не слушая собеседника, рассказывает о том, какой прекрасный завод он представляет и какие товары производит.

У экспортера цена контакта значительно выше, чем при продажах внутри страны. Поэтому необходимо использовать ситуацию на 100 %. Для этого необходимо изучить ситуацию, оппонента и иметь красивые речевые модули для каждой ситуации.

О том, как эффективно работать на выставках и как подготовить скрипты для переговоров я рассказываю на своих тренингах:

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

## РАСПИСАНИЕ ТРЕНИНГОВ СЕРГЕЯ ИЛЮХИ

### НА I ПОЛОВИНУ 2020 года

**20-21 января 2020 года. г. Москва** Тренинг "СТО скриптов в переговорах с сетью"- участники тренинга вместе с тренером создадут речевые модули для убеждения закупщиков, которые смогут не только использовать сами, но и обучить их применению своих коллег.

**22 января 2020 года г. Москва - Семинар Сергея Илюхи "КАК ПОДПИСАТЬ КОНТРАКТ НА ВЫСТАВКЕ. Инструкция для участников и экспонентов"** - на основе своего более, чем двадцатилетнего опыта участия в ПРОДЭКСПО в качестве поставщика, закупщика, эксперта, я поделюсь рекомендациями, как сделать свое участие в выставке более эффективным.

**10-14 февраля 2020 года г. Москва** - Серия Мастер-классов в рамках выставки ПРОДЭКСПО 2020

**25-26 февраля 2020 года. г. Москва** - Тренинг "Жесткие переговоры о контракте" - участники узнают о том, какие существуют техники переговоров, какие жесткие техники и почему использует закупщик и как перевести переговоры с уровня манипуляций и давления на конструктивное обсуждение коммерческих условий

**27-28 февраля 2020 года. г. Москва** - Тренинг "Переговоры с сетью. Уровень "Мастер" - участники отработают техники диагностики психотипа оппонента и переговорной ситуации, выявления истинных мотивов оппонента, влияния, убеждения и управления переговорами.

**24-25 марта 2020 года. г. Москва** - Семинар-практикум "Категорийный менеджмент для поставщика"- ничто не является таким стимулом для развития, как взгляд на себя глазами оппонента. На тренинге КАМы поймут психологию, задачи и приемы байеров и поймут, как из поставщиков стать партнерами сети.

**21-22 апреля 2020 года. г. Москва** - Тренинг "Успешный путь в торговую сеть или 50 способов завоевать лояльность байера" - участники узнают о способах завоевания лояльности и техниках убеждения, которые придадут дополнительный вес вашему предложению и существенно повысят вероятность положительного решения без скидок и бонусов.

**19-20 мая 2020 года. г. Москва** - Тренинг "Повышение эффективности работы с сетью" - на практических кейсах мы рассмотрим эффективные техники решения самых сложных вопросов при сотрудничестве с сетью. Планируется участие эксперта - действующего сотрудника розничной сети.

**24-25 июня 2020 года. г. Санкт-Петербург** - Семинар-практикум "Категорийный менеджмент для поставщика"- ничто не является таким стимулом для развития, как взгляд на себя глазами оппонента. На тренинге КАМы поймут психологию, задачи и приемы байеров и узнают, как из поставщиков стать партнерами сети и экспертами в глазах байера.

## АГРОС

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

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

«АГРОС» - победитель конкурса «Лучший российский экспортёр» 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, экспортёров и импортёров, 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 экспортёров продовольствия [www.prodexport.ru](http://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](http://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](mailto:nfeu2000@mail.ru)*

---

**Главный редактор Д.С.Булатов**

109388, Москва, ул. Гурьянова, 73-68.

Тел./факс: + 7 (495) 354-39-08

[nfeu2000@mail.ru](mailto:nfeu2000@mail.ru)

Журнал зарегистрирован Комитетом Российской Федерации по печати

Рег. № 017582 от 13 мая 1998 г.

© «АГРОС». 2019