



ВЭКА

КРАСНОДАРСКАЯ ЧАЙНАЯ КОМПАНИЯ

АГРОС



№ 1, 2020



www.krdtea.com



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.

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;
- направление коммерческих предложений;
- участие в конкурсах («За изобилие и процветание России», «Лучший российский экспортер»);
- размещение логотипа на сайте Союза;
- приглашения на обсуждения (Государственная Дума, Аналитический центр при Правительстве РФ, Минэкономразвития, Минсельхоз, Торгово-промышленная палата России, Ассоциация отраслевых союзов АПК, международные организации), возможность внесения своих предложений.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

More information on National Union of Food Exporters is available by phone.:

+7 (495) 354-39-08,
E-mail: nfeu2000@mail.ru
www.prodexport.ru

СОДЕРЖАНИЕ

Тема номера

ЦЮЙ Дунъюй, Генеральный директор ФАО

«COVID-19 не должен превратиться в еще одну серию «Голодных игр» 6

Экспорт и коронавирус 8

Страница Оперативного штаба РЭЦ 14

Анонсы

XIV Международная конференция «Тенденции в производстве комбикормов для эффективного развития животноводства: реалии и стратегия» 15

XI Всероссийский конкурс «Лучший хлеб России – 2020»,
XIII симпозиум «Хлеб – основа здорового питания» 16

Экспортно-импортная политика зарубежных стран

Мировая и региональная политика 17

Ближнее зарубежье 21

Дальнее зарубежье 22

Российские компании на внешних рынках

Объединение Краснодарский чай 23

Настоящий подарок Алтая 27

Холдинг «АЛТАМАР» 29

Наши зарубежные партнеры

ADEGA DO FAVAIOS 31

MIGUELS 34

NICOLA и CHAVE D'OURO 35

Новости выставочной сферы

Международная выставка португальских напитков и продуктов питания
SISAB PORTUGAL 2020 37

ИНФОРМАЦИЯ О ПЕРЕНОСЕ ВЫСТАВКИ

«Мясная промышленность. Куриный Король. Индустрия Холода для АПК /
Meat and Poultry Industry Russia & VIV 2020»
и Саммита «Аграрная политика России: безопасность и качество продукции» 40

Практические вопросы продвижения продукции

С.Илюха Диагностика поведения оппонента в переговорах 42

И.Сизова Набережная чаевода. Как в Сочи возрождают Краснодарский чай 47

CONTENTS

Special Topic

Qiu Dunyu, Director-General of FAO

"COVID-19 shouldn't turn into another episode of Hunger Games" 6

Export and Coronavirus

8

REC Operational Headquarters page

14

Announcements

XIV International conference "Trends in mixed fodder production for effective livestock development: realities and strategy" 15

XI All-Russian contest "Best bread in Russia - 2020",
XIII Symposium "Bread is the Basis for Healthy Nutrition" 16

Export & import Policies of Foreign Countries

World and regional policy 17

Neighboring Countries 21

Far-Abroad Countries 22

Russian companies on foreign markets

Association "KRASNODAR TEA" 23

The real gift of Altai 27

Holding "ALTAMAR" 29

Our Foreign Partners

ADEGA DO FAVAIOS 31

MIGUELS 34

NICOLA and CHAVE D'OURO 35

Exhibition News

International Exhibition of Portuguese Drinks and Food
SISAB PORTUGAL 2020 37

EXHIBITION TRANSFER INFORMATION
"Meat industry. The Chicken King. Industry Cold for the agro-industrial complex /
Meat and Poultry Industry Russia & VIV 2020".
and the Summit "Russian Agrarian Policy: Safety and Quality of Products" 40

Product promotion

S.Ilyuha Diagnostics of the opponent's behavior in negotiations 42

I. Sizova Tea Grower Quay. How Krasnodar tea is reborn in Sochi 47

ТЕМА НОМЕРА

COVID-19 НЕ ДОЛЖЕН ПРЕВРАТИТЬСЯ В ЕЩЕ ОДНУ СЕРИЮ «ГОЛОДНЫХ ИГР»

**В разгар кризиса COVID-19 важно сохранить нормальное
функционирование глобальных систем продовольственного
снабжения**

ЦЮЙ Дунъюй

Генеральный директор

Продовольственной и сельскохозяйственной организации

Объединенных Наций (ФАО)

Рим, 28 марта 2020 года



Photo: ©FAO/Alessandra Benedetti

Пандемия COVID-19 создает огромное напряжение в системах государственного здравоохранения по всему миру, и миллионы людей в наиболее развитых странах мира находятся под той или иной формой карантина.

Мы знаем, что человеческих потерь будет много и что огромные усилия, предпринимаемые с тем, чтобы переломить ситуацию, связаны с высокими экономическими издержками.

Чтобы снизить риск еще большей цены человеческих жизней – из-за нехватки продовольствия для миллионов, даже в зажиточных странах, – мир обязан незамедлительно принять

меры по сведению к минимуму перебоев в цепях поставок продовольствия.

Требуются координированные и согласованные на глобальном уровне ответные меры, чтобы текущий кризис систем здравоохранения не вызвал кризис продовольственный, когда граждане не смогут найти продукты питания или заплатить за них.

На текущий момент COVID-19 не привел к затруднениям в обеспечении продовольственной безопасности, несмотря на неофициальные рассказы об осаждаемых и переполненных супермаркетах.

Причин для паники нет – в мире достаточно запасов продовольствия, чтобы прокормить каждого, но мы обязаны осознать этот вызов, огромную опасность того, что продовольствия не окажется там, где оно потребуется.

Вспышка COVID-19, со всеми сопровождающими ее закрытиями и строгой изоляцией, создала логистические заторы, которые

рикошетом сказываются по всей длинной цепи товарной стоимости современной глобальной экономики.

Ограничения перемещения, а также общее неприятие в поведении работников могут помешать фермерам вести свое хозяйство, а переработчикам продовольствия (которые обрабатывают основной объем сельскохозяйственной продукции) – заниматься переработкой. Также на сельскохозяйственном производстве могут сказываться перебои с поставкой удобрений, ветеринарных средств и других ресурсов.

Закрытие ресторанов и снижение количества покупок в продовольственных магазинах ведут к снижению спроса на свежую продукцию и продукты рыбного промысла, а это сказывается на производителях и поставщиках, в особенности на мелких фермерских хозяйствах, что будет иметь долговременные последствия для все более урбанизированного населения мира – будь то на Манхэттене или в Маниле.

Отсутствие определенности в продовольственном снабжении может заставлять директивные органы вводить ограничительные меры ради защиты национальной продовольственной безопасности.

Учитывая опыт глобального кризиса продовольственных цен в 2007-2008 годах, мы знаем, что такого рода меры только обостряют ситуацию.

Экспортные ограничения, вводимые странами-экспортерами для улучшения доступности продовольствия внутри страны, могут приводить к

серьезным перебоям на мировом рынке продовольствия, вызывая резкие всплески цен и усиление их волатильности.

В 2007-2008 годах эти неотложные меры оказались чрезвычайно опасными, особенно для стран с низким уровнем дохода и дефицитом продовольствия, а также для усилий организаций гуманитарной помощи по закупке продуктов для нуждающихся и уязвимых групп населения.

Мы должны сделать вывод из недавнего прошлого и не допускать те же ошибки вновь.

Директивным органам следует действовать с особой осторожностью во избежание непреднамеренного ужесточения условий на рынке спроса и предложения.

И хотя каждая страна сталкивается с собственными вызовами, главным остается взаимодействие – между правительствами и всеми без исключения секторами и заинтересованными сторонами. Мы переживаем глобальную проблему, требующую глобального реагирования.

Мы должны добиваться того, чтобы рынки продовольствия функционировали должным образом и чтобы всем в режиме реального времени была доступна информация о ценах, объемах производства, потреблении и запасах продовольствия. Такой подход снизит неопределенность и позволит производителям, потребителям, торговым организациям и переработчикам принимать

информированные решения и сдерживать необоснованное паническое поведение на глобальных рынках продовольствия.

Пока не ясны последствия от разворачивающейся пандемии COVID-19 для состояния здоровья в ряде самых бедных стран. Но со всей определенностью можно сказать, что следующий за этим продовольственный кризис, вызванный принятием непродуманных мер, станет гуманитарной катастрофой, которую мы можем предотвратить.

В мире 113 млн человек уже страдают от острого голода; в регионах Африки к югу от Сахары четверть населения не доедает.

Любые перебои в цепях поставки продовольствия усилят человеческое страдание и трудности борьбы с голодом в мире.

Мы должны сделать все возможное, чтобы не допустить этого. Предотвращение стоит меньше. Глобальные рынки играют важнейшую роль в смягчении потрясений для спроса и предложения во всех странах и регионах, и нам вместе необходимо работать на том, чтобы свести к минимуму перебои в цепях продовольственного снабжения.

COVID-19 настойчиво напоминает нам о том, что солидарность – это не благотворительность, а здравый смысл.

ЭКСПОРТ И КОРОНОВИРУС

Рост мировых цен на продовольствие может быть спровоцирован паникой в условиях пандемии

В настоящее время ключевые государства-экспортеры зерновых и масличных культур обладают достаточными запасами данной продукции для обеспечения мирового спроса.

Тем не менее, введение карантинных мер различными государствами и панический спрос на продовольствие в условиях пандемии коронавируса могут спровоцировать рост мировой инфляции в данном сегменте.

Такое мнение высказал главный экономист Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН (ФАО) Абдолреза Аббасиан.

По его словам, «паники со стороны крупных импортеров, таких как мукомолы или правительства, достаточно, чтобы создать кризис».

«И это не проблема снабжения, а проблема перемен в поведении в отношении продовольственной безопасности. Что если оптовые покупатели сочтут, что не смогут получить пшеницу или рис в мае или июне?

Именно это может привести к глобальному кризису поставок продовольствия», - пояснил эксперт.

ВТО создала группу для оценки воздействия пандемии коронавируса на торговлю

Всемирная торговая организация (ВТО) создала экспертную группу, целью которой будет мониторинг влияния пандемии коронавируса на глобальную коммерцию. Для эффективной работы указанной группы генеральный директор организации Роберту Азеведу призвал государства-члены информировать секретариат ВТО о принимаемых ими мерах, которые могут повлиять на торговлю.

По словам руководителя ВТО, пандемия COVID-19 является практически беспрецедентным кризисом, для борьбы с которым государства изменяют законодательство и осуществляют политику, направленную на преодоление данной чрезвычайной ситуации. «Среди предпринимаемых мер есть и имеющие отношение к торговле, в частности меры в области экспорта и программы поддержки экономики», - отметил Р. Азеведу. В связи с этим он призвал членов ВТО предоставлять сведения об «имеющей последствия для торговли политике в связи с COVID-19». Собранная и проанализированная информация найдет отражение в очередном ежегодном прогнозе организации, который будет опубликован в апреле с.г.

Семь стран заявили о гарантировании поставок продовольствия в условиях пандемии COVID-19

Сингапур, Австралия, Бруней, Канада, Чили, Мьянма и Новая Зеландия выпустили совместное заявление, в котором гарантировали сохранение действующих открытых цепочек поставок продовольствия в условиях пандемии COVID-19.

Как уточняется, страны выразили взаимный интерес к сохранению открытого торгового сообщения в целях содействия поставкам продовольственных товаров, медикаментов и других товаров первой необходимости, а также к своевременному выявлению и оперативному устранению сбоев в торговле.

К тому же государства подчеркнули значимость воздержания от введения каких-либо экспортных пошлин и других ограничений, в том числе нетарифных барьеров, а также создания любых других торговых барьеров.

Также участники соглашения выразили готовность к сотрудничеству с другими странами для обеспечения стабильной работы торговых маршрутов и транспортной инфраструктуры.

Малайзия не будет останавливать производство пальмового масла из-за коронавируса

Правительство Малайзии 18 марта отменило принятое в этот же день решение о приостановке производства пальмового масла в стране, которое было направлено на противодействие распространению пандемии коронавируса.

Как уточняется, заявление о приостановке производства продукта вызвало серьезные волнения у ключевых импортеров пальмового масла, что вынудило правительство изменить первоначальные планы.

Тем не менее, прогнозируется, что даже кратковременное прекращение производства может привести к сокращению объемов выработки пальмового масла на 350-700 тыс. тонн по итогам марта, и потенциально снизить запасы продукта в стране к концу марта до 1-1,3 млн тонн против 1,68 млн тонн по итогам февраля.

Вьетнам приостановил экспорт риса

Правительство Вьетнама для предотвращения возникновения дефицита продовольствия на внутреннем рынке приняло решение временно приостановить все экспортные отгрузки риса.

Как уточняется, принятие данного решения обусловлено активным распространением коронавируса в стране (около 150 случаев заражений), а также засушливыми погодными условиями в ключевых районах производства риса. Кроме того, в нынешнем году фиксируется повышенный уровень проникновения океанических вод из дельты Меконга в пресноводные реки страны, что может оказать негативное влияние на водоснабжение сельскохозяйственных территорий.

Напомним, что Вьетнам является третьим по величине мировым экспортером риса (после Индии и

Таиланда), в 2019 г. страна экспортировала около 6,37 млн тонн зерновой культуры.

P.S.: Министерство торговли финансов и сельского хозяйства Вьетнама рекомендовало правительству страны заменить введенный в стране запрет на экспорт риса установлением лимита на отгрузки зерновой. При этом объем данного лимита на апрель-май предлагается установить на уровне 800 тыс. тонн.

По оценкам Министерства торговли, финансов и сельского хозяйства Вьетнама, до конца с.г. страна может экспортировать еще 6,5-6,7 млн тонн риса, при этом внутренние запасы этой зерновой культуры для обеспечения продовольственной безопасности должны составлять 270 тыс. тонн, включая 80 тыс. тонн риса-сырца.

Украина не будет ограничивать экспорт агропродукции

Кабинет министров Украины на время карантина в связи с пандемией коронавируса не будет ограничивать экспорт зерновых культур, подсолнечного масла, мяса птицы и других товаров, по поставкам которых Украина является лидером, о чем заявил заместитель министра развития экономики, торговли и сельского хозяйства - торговый представитель Украины Тарас Качка.

«Относительно мяса птицы, зерна, растительного масла и других товаров, в которых Украина является лидером экспорта в мире, такой запрет

вводиться не будет ни при каких обстоятельствах», - сказал он.

По его словам, в выступлении президента Украины Владимира Зеленского от 16 марта с.г. действительно прозвучал тезис о необходимости запретить экспорт основных товаров, однако этот тезис имел гуманитарный характер и касался наличия запасов в Украине основных продуктов питания.

При этом Т.Качка подчеркнул, что вопросы наличия этих продуктов на внутренних рынках министерство будет решать путем диалога с производителями и ритейлерами.

«Мы видим, что все основные производители, наоборот, готовы усиливать доставку к местам реализации продукции, чтобы избежать какого-либо дефицита», - сказал он.

В Казахстане будет введено госрегулирование цен на социально значимые товары

В условиях пандемии коронавируса в Казахстане будет введено государственное регулирование цен на социально значимые товары. Об этом 23 марта заявил президент РК Касым-Жомарт Токаев в своем выступлении на заседании Государственной комиссии по чрезвычайному положению.

«К сожалению, мы столкнулись с фактами, когда недобросовестные люди решили воспользоваться непростой ситуацией и нажиться на населении, занимаются спекуляцией. Соответствующие органы выявляют и пресекают подобные попытки. Это

правильно. Как говорят французы, «А la guerre comme a la guerre» – «На войне как на войне». Согыстың аты – согыс. Для систематизации этой работы требуется утвердить объективно необходимый перечень социально значимых товаров, по которому мы введем государственное регулирование цен», - сказал президент.

При этом он подчеркнул, что в настоящее время во всех областях и городах Казахстана имеются достаточные запасы продовольствия и товаров первой необходимости.

«Вместе с тем, сейчас каждому акиму региона необходимо наладить реальный учет наличия товаров первоочередного спроса. Акимам следует наладить взаимодействие между собой для контроля межрегиональных перетоков товаров и исключения локальных дефицитов. Необходимо работать с бизнесом и населением, не допускать паники, ажиотажа вокруг продуктов первой необходимости», - добавил К-Ж.Токаев.

Казахстан введет временный запрет на вывоз гречневой крупы и сахара

Казахстан вводит временный запрет на вывоз с территории страны гречневой крупы, сахара, картофеля и ряда овощей (морковь, лук репчатый, капуста белокочанная). Данная мера закреплена совместным приказом Министерства сельского хозяйства и Министерства торговли и интеграции.

Данная ограничительная мера вступит в силу после государственной регистрации настоящего совместного

приказа в Министерстве юстиции Республики Казахстан и будет действовать до 15 апреля.

Приказом также поручается Министерству сельского хозяйства уведомить о принятом решении Евразийскую экономическую комиссию и внести на ее рассмотрение предложение о введении подобного запрета на всей таможенной территории ЕАЭС.

«Настоящий приказ вводится в действие со дня его первого официального опубликования», - уточняется в приказе.

Запрет на экспорт казахстанской муки является необоснованным - эксперты

Союз зернопереработчиков Казахстана считает, что введенный Минсельхозом РК запрет на экспорт муки, является необоснованным и приведет к тяжелым последствиям для отрасли.

Как напомнили в организации, мощности по производству муки в Казахстане в настоящее время значительно превышают внутреннюю потребность рынка более чем в 3 раза. Ежемесячная потребность внутреннего рынка, при работе действующих перерабатывающих зерно предприятий может быть удовлетворена в течение 10 рабочих дней. Таким образом, порядка 2/3 объемов производимой в стране муки являются экспортным потенциалом.

«По нашим оценкам, суммарные экспортные объемы муки в апреле-августе с.г. не превысят 450 тыс. тонн,

или 600 тыс. тонн в пересчете на зерно. При этом мукомольные предприятия Казахстана способны ежемесячно производить более 600 тыс. тонн муки», - считают в союзе.

Как подчеркивается, запрет экспорта муки приведет к остановке большей части мукомольных предприятий в Казахстане по причине неизбежного роста остатков продукта на складах на фоне переизбытка готовой продукции и отсутствия площадей для хранения. Остановка предприятий в такой непростой для страны период приведет к большей социальной напряженности, связанной с потерей тысяч рабочих мест.

«Запрет экспорта муки будет иметь и непредсказуемые политические последствия для нашей страны. Нельзя забывать о том, что рынки зерна и муки Таджикистана, Кыргызстана и Узбекистана – монорынки, обеспечиваемые Казахстаном на 95%. Запрет экспорта муки в эти страны резко ухудшит имидж нашей страны на внешнем рынке», - отметили эксперты.

Также ухудшится и финансовое состояние мукомольных предприятий Казахстана, которые будут вынуждены возвращать полученные авансом денежные средства по неисполненным в связи с запретом обязательствам.

При этом введенный запрет, который пока действует, не приведет к снижению цен на муку и насыщению внутреннего рынка, а лишь повысит себестоимость муки за счёт вынужденных простоев и приведёт к потере устоявшиеся торговых связей с партнерами и к потере рынка сбыта. В

результате доверие к казахстанским поставщикам будет серьезно подорвано.

«Считаем такое отношение к производственникам и переработчикам неприемлемым. В свою очередь, предлагаем детально и взвешенно оценить сложившуюся ситуацию и прийти к решению, которое даст ожидаемый результат, то есть обеспечение населения в достаточном количестве мукой по приемлемым ценам, и при этом не приведет к убыткам бизнеса», - резюмируется в сообщении союза.

В Узбекистане введен режим «форс-мажор» для бизнеса

В связи со сложной эпидемиологической ситуацией в мире и распространением коронавируса в Узбекистане правительством страны принято решение ввести режим «форс-мажор» для бизнеса в случае неисполнения контрактов.

«В целях смягчения негативного воздействия на отрасли экономики коронавирусной пандемии и глобальных кризисных явлений Министерству инвестиций и внешней торговли поручено выдавать сертификаты непреодолимой силы (форс-мажор) по обращениям хозяйствующих субъектов. Срок получения сертификата составляет один день (если форс-мажорное обстоятельство связано с коронавирусом)», – говорится в сообщении по данному вопросу.

При этом уточняется, что, согласно действующему законодательству РУ, нарушение

обязанностей со стороны контрагентов должника, отсутствие на рынке нужных для исполнения товаров и т.п. не относятся к категории «обстоятельства непреодолимой силы».

«В целом стороны могут предпринять попытки договориться на обоюдно выгодных условиях в случае возникновения обстоятельств непреодолимой силы (форс-мажор) у одной из сторон (к примеру, продление сроков исполнения обязательств, путем внесения изменений в контрактные обязательства). В случае недостижения договоренности одна из сторон, нуждающаяся в подтверждении обстоятельства непреодолимой силы, может обратиться в Министерство инвестиций и внешней торговли по выдаче сертификата».

Кыргызстан на полгода запретил экспорт основных видов продовольствия

Правительство Кыргызской Республики ввело временный запрет на вывоз отдельных видов товаров.

Указанный запрет вводится на срок 6 месяцев и распространяется на 11 видов товаров первой необходимости.

В частности, на указанный период будет запрещен экспорт пшеницы и меслина, пшеничной муки, риса, макаронных изделий, растительных масел, яиц, сахара и практически всех видов кормов для сельскохозяйственных.

*По материалам
Информационного агентства
«АПК-Информ»*

СТРАНИЦА ОПЕРАТИВНОГО ШТАБА РЭЦ

Страница Оперативного штаба РЭЦ создана для коммуникации с экспортерами по антикризисным вопросам. На странице публикуются рекомендации по ведению экспортного бизнеса в условиях распространения коронавирусной инфекции и мирового экономического кризиса, ответы на часто задаваемые вопросы. На странице размещена контактная онлайн-форма и телефон «горячей линии».

Уважаемые коллеги!

Глубоко осознавая непростую ситуацию, складывающуюся в мировой экономике в связи с пандемией коронавирусной инфекции и экономическим кризисом, Российский экспортный центр инициировал создание оперативного штаба и запустил «горячую линию» для приема обращений экспортеров.

Наши задачи:

1. Оперативная консультация и поддержка экспортеров по всем вопросам внешнеэкономической деятельности.

2. Мониторинг и систематизация наиболее актуальных проблем экспортеров.

3. Подготовка пакета антикризисных предложений для рассмотрения Правительством Российской Федерации.

4. Максимальное распространение объективной и полезной информации, позволяющей экспортерам принимать оптимальные

решения в условиях турбулентной среды.

Рассчитываем, что эта деятельность позволит нам подготовить принятие наиболее безотлагательных мер в кратчайшие сроки. Нам важно, чтобы каждый экспортер, который столкнулся с проблемами в своей коммерческой деятельности из-за закрытия зарубежных рынков, мог сообщить о них в РЭЦ. Мы готовы обеспечить поддержку как на системном уровне, так и в рабочем режиме. Однако решения многих проблем зависят от решений органов власти, выделяемого финансирования, от дальнейшей траектории развития кризиса. Могу лишь заверить, что мы не намерены сокращать меры поддержки и будем вместе бороться за сохранение и развитие российского экспорта.

Мы уже получили достаточно много сигналов о сложностях, с которыми столкнулись сейчас экспортеры.

Просим ознакомиться с постоянно обновляемым сводом рекомендаций по ведению бизнеса в кризисный период и ответов на часто задаваемые вопросы. Мы продолжаем непрерывную работу по мониторингу ситуации – следите за обновлениями на сайте РЭЦ.

Если у вас есть конкретный проблемный вопрос или предложение – заполните, пожалуйста, форму или позвоните по телефону горячей линии.

В.О. Никишина
Генеральный директор РЭЦ

АНОНСЫ

XIV МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ «ТЕНДЕНЦИИ В ПРОИЗВОДСТВЕ КОМБИКОРМОВ ДЛЯ ЭФФЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ ЖИВОТНОВОДСТВА: РЕАЛИИ И СТРАТЕГИЯ» «КОМБИКОРМА-2020»

Срок проведения: 23-25 июня
2020 г.

ОРГАНИЗАТОРЫ:

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

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ:

- Министерства сельского хозяйства Российской Федерации
- Федеральной службы по ветеринарному и фитосанитарному надзору
- Национального Союза свиноводов
- Российского птицеводческого Союза
- Национального Союза производителей говядины

МЕДИА - ПОДДЕРЖКА:

Агентство «SoyaNews» и
отраслевые журналы:

- «Комбикорма»
- «Кормопроизводство»
- «Животноводство России»
- «Ценовик» • «Perfect Agriculture»
- «Свиноводство»
- «Эффективное животноводство»
- «Ветеринария и кормление»

В ПРОГРАММЕ КОНФЕРЕНЦИИ:

- Состояние и перспективы развития комбикормовой промышленности в России в свете реализации Федеральной научно-технической программы развития сельского хозяйства на 2017-2025 гг.
- Качество и безопасность комбикормов - основной фактор эффективного развития животноводства. Стабильность кормовой базы для производства комбикормов и обеспеченность ее ключевыми компонентами в современных условиях рынка и на перспективу
- Инновации в технике и технологии производства широкого ассортимента комбикормов, премиксов, кормовых добавок, в том числе комплексного и направленного действия
- Новые подходы в строительстве, модернизации и реконструкции комбикормовых предприятий. Современные требования промышленной безопасности при проектировании и эксплуатации
- Маркетинговая и ценовая политика предприятий в условиях жёсткой конкуренции на рынке комбикормовой продукции, обеспечивающая финансовую устойчивость бизнеса

- Технические регламенты и стандарты, их роль в стабилизации качества и безопасности сырья и комбикормовой продукции. Ветеринарный и фитосанитарный контроль. Современные методы и приборы контроля качества и безопасности сырья и кормов

**В РАМКАХ КОНФЕРЕНЦИИ
ПРЕДУСМОТРЕНЫ:**

- Выставка ведущих отечественных и зарубежных фирм - производителей оборудования, кормовых добавок, премиксов и ветеринарных препаратов, отраслевой научно-производственной и нормативно-технической литературы

- Деловые встречи и переговоры

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ:

Для участия в конференции приглашаются руководители и специалисты комбикормовых предприятий, птицефабрик, свиноводческих и животноводческих комплексов, холдингов и компаний,

федеральных и региональных органов управления АПК, ведущих отечественных и зарубежных фирм-производителей оборудования, ветеринарных препаратов и компонентов для производства комбикормов, ученые НИИ и ВУЗов (университетов), представители отраслевых СМИ.

Справки и заявки:

Руководитель Центра «Современное производство и использование комбикормов»:

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

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

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

Деканат, Карцева Ольга Павловна - тел./факс (499) 235-95-79, dekanat@grainfood.ru

XI ВСЕРОССИЙСКИЙ КОНКУРС «ЛУЧШИЙ ХЛЕБ РОССИИ – 2020»

XIII СИМПОЗИУМ «ХЛЕБ - ОСНОВА ЗДОРОВОГО ПИТАНИЯ»

Мероприятие состоится в рамках деловой программы 26-й Международной специализированной выставки для хлебопекарного и кондитерского рынков «Modern Bakery Moscow - 2020»

Место проведения: Москва, Международная промышленная академия - ЦВК «Экспоцентр», пав. 2

Срок проведения: 28 июня - 3 июля 2020 г.

Организаторы:

- Международная промышленная академия

- Российский Союз пекарей

При поддержке:

- Министерства сельского хозяйства Российской Федерации

- ФГБУН «ФИЦ питания и биотехнологии»

Медиа-партнёры:

- Издательство «Пищевая промышленность»
- Журнал «Хлебопродукты»
- Журнал «Кондитерское и хлебопекарное производство»
- Журнал «Партнер: Кондитер Хлебопек»
- Журнал «Хлебопекарный и кондитерский Форум»
- Журнал «Хлеб&Ко»

НОМИНАЦИИ XI ВСЕРОССИЙСКОГО КОНКУРСА «ЛУЧШИЙ ХЛЕБ РОССИИ - 2020»

- Хлеб ржано-пшеничный с семенами и злаками
- Хлеб ржано-пшеничный на бездрожжевой закваске
- Халы и плетенки из муки пшеничной хлебопекарной высшего сорта

- Хлеб пшеничный ремесленный подовый:

- из муки хлебопекарной высшего сорта

- из муки хлебопекарной первого сорта

- Европейские традиции в хлебопечении России

- Кулич пасхальный

- Каравай праздничный (Приз «Профессиональное признание»)

Справки и заявки:

Заведующий УМО

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

Заместитель заведующего кафедрой пищевых производств

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

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

ЭКСПОРТНО-ИМПОРТНАЯ ПОЛИТИКА ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

Мировая и региональная политика

В январе мировые цены на продовольствие продолжили рост

По итогам января 2020 г. индекс мировых продовольственных цен, определяемый аналитиками Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН (ФАО), составил 182,5 пункта,

увеличившись на 0,7% в сравнении с уровнем предыдущего месяца и на 11,3% - с показателем января прошлого года. Основной причиной роста стало дальнейшее укрепление цен на растительные масла, сахар и, отчасти, на зерновые и молочную продукцию на фоне значительного падения цен на различные виды мяса, говорится в

сообщении, распространенном FAO 6 февраля.

Как уточняется, индекс цен на растительные масла в январе вырос до 176,3 пункта, превысив на 7% декабрьский показатель и достигнув самого высокого уровня за последние 3 года.

«Рост мировых цен на пальмовое масло продолжается уже шестой месяц подряд, что связано с ожидаемым сокращением предложения на мировых рынках и активным спросом со стороны биодизельного сектора. Цены на соевое и подсолнечное масла также продолжают расти под влиянием высокого импортного спроса на фоне более значительного, чем ожидалось ранее, снижения экспортных запасов. Сохраняющийся на глобальных рынках дефицит предложения привел к тому, что котировки рапсового масла достигли своих максимальных значений с мая 2014 года», - отмечают эксперты.

Среднее значение индекса цен на зерновые по итогам прошедшего месяца составило 169,2 пункта, что на 2,9% выше, чем месяцем ранее и является максимумом, начиная с мая 2018 г.

«Самый высокий прирост продемонстрировали цены на пшеницу, что связано с активизацией закупок рядом стран на фоне снижения поставок из Франции вследствие забастовок в портах страны, а также появившейся информации о возможном введении ограничений на экспорт в РФ. Экспортные цены на кукурузу в январе также значительно укрепились по причине как активных закупок, так и

сезонного сокращения предложения в странах-экспортерах Южного полушария», - говорится в сообщении.

Индекс цен на сахар в январе вырос на 5,5% в сравнении с уровнем предыдущего месяца – до 200,7 пункта, тогда как на мясо и молочные продукты снизился – соответственно, на 4%, до 182,5 пункта, и на 0,9% - до 200,6 пункта.

Аналитики IGC ожидают роста мирового производства кукурузы в 2020/21 МГ

Согласно мартовской оценке IGC, мировое производство кукурузы в 2020/21 МГ может составить 1,157 млрд тонн, что заметно превысит уровень предыдущего сезона, когда было собрано 1,116 млрд тонн зерновой.

В частности, эксперты ожидают значительного роста урожая кукурузы в США – на 41 млн тонн в год, до 388,8 млн тонн, а также в Бразилии – до 104 (+3) млн тонн и странах ЕС – до 68,2 (+0,2) млн тонн. В то же время данный показатель может понизиться для Аргентины – до 52,1 (-2) млн тонн, Украины – до 34,5 (-1,3) млн тонн и ЮАР – до 13,7 (-1,5) млн тонн.

Мировой экспорт кукурузы в предстоящем сезоне аналитики оценивают на уровне 170,2 млн тонн в сравнении со 168,2 млн тонн, ожидаемыми в 2019/20 МГ. В частности, прогнозируется заметный рост отгрузок из США – с 44 до 58 млн тонн и Бразилии – с 33 до 34 млн тонн. В то же время Аргентина может сократить поставки кукурузы на внешние рынки на 2 млн тонн - до 30 млн тонн, Украина –

на 1 млн тонн, до 29 млн тонн, ЮАР – на 0,6 млн тонн, до 1,4 млн тонн.

Прогноз мировых конечных запасов зерновой в 2020/21 МГ озвучен на уровне 274 млн тонн (289,3 млн тонн сезоном ранее).

В 2019 году сменился лидер среди ключевых стран-экспортеров кукурузы

Согласно данным аналитиков Oil World, по итогам 2019 г. суммарный объем отгрузок кукурузы ТОП-6 странами-экспортерами зерновой (США, Бразилия, Аргентина, Украина, Россия и Канада) составил 157,37 млн тонн, что практически на 9% превысило показатель предыдущего года (144,72 млн тонн).

При этом по итогам года многолетний лидер в данном сегменте - США - уступил первую позицию в рейтинге Бразилии, отгрузив лишь 41,43 (70,12) млн тонн зерновой, в то время как экспорт бразильской кукурузы достиг 43,28 (22,96) млн тонн.

В частности, аналитики отмечают значительный рост поставок кукурузы из Бразилии в октябре-декабре 2019 г. – до 14,6 млн тонн (+40% в год), тогда как США в указанный период сократили отгрузки зерновой на 92% - с 15,24 млн до 7,22 млн тонн.

Также по итогам прошедшего года возросли отгрузки кукурузы из Аргентины - до 36,16 (23,26) млн тонн. В том числе экспорт аргентинской зерновой в IV квартале 2019 г. в сравнении с соответствующим показателем годом ранее увеличился на 70% - до 7,94 (4,66) млн тонн.

Кроме того, эксперты отмечают увеличение отгрузок из Украины – с 21,43 млн тонн в 2018 г. до 32,35 млн тонн и их сокращение из России и Канады – до 2,93 (4,79) млн тонн и 1,21 (2,15) млн тонн соответственно.

Мировое производство соевых бобов в 2019/20 МГ составит почти 340 млн тонн

В февральском отчете аналитики USDA провели повышательные корректировки прогноза производства соевых бобов в мире в текущем сезоне – до 339,4 млн тонн с прогнозируемых в январе 337,7 млн тонн (в 2019/20 МГ – 358,6 млн тонн).

В основном, эксперты повысили данный прогноз для Бразилии - до 125 (123; 117) млн тонн, незначительно сократив при этом оценку для Парагвая – до 9,9 (10,2; 8,9) млн тонн.

Также был повышен прогноз мирового экспорта масличной – со 149,1 млн тонн до 151,5 млн тонн, что значительно превысит уровень предыдущего сезона (148,3 млн тонн), в частности благодаря увеличению данного показателя для Бразилии – до 77 (76; 74,6) млн тонн и США – до 49,7 (48,3; 47,6) млн тонн. В то же время прогноз экспорта масличной понижен для Парагвая – до 5,9 (6,2; 4,9) млн тонн.

Прогноз мировых конечных запасов сои в 2019/20 МГ эксперты повысили до 98,8 (96,6; 111,2) млн тонн, преимущественно за счет Бразилии – 32,16 (31,17; 30,4) млн тонн, стран ЕС – до 1,16 (1,06; 1,23) и Китая – до 21,7 (19,7; 19,4) млн тонн. При этом данный

показатель понижен для США – до 11,5 (12,9; 24,7) млн тонн.

Совет ЕЭК одобрил создание равных условий при взимании НДС

Совет Евразийской экономической комиссии одобрил внесение изменений в Договор о Евразийском экономическом союзе, которые предусматривают возможность предоставления отсрочки при уплате НДС в отношении товаров Союза, импортированных в свободные экономические зоны (СЭЗ) Российской Федерации. Как отмечается, указанная отсрочка может предоставляться на срок до 180 календарных дней.

В случае реализации ввезенного на территорию СЭЗ товара Союза до 180 календарных дней НДС не уплачивается. В случае не реализации такого товара до указанного срока НДС уплачивается по ставке 20% не позднее 20 числа месяца, следующего за месяцем, в котором истекают 180 календарных дней с даты принятия их на учет.

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.

Международный торговый центр поможет странам Центральной Азии упростить процедуры торговли

Международный торговый центр ЮНКТАД/ВТО поможет Узбекистану получить членство во Всемирной торговой организации, а также будет содействовать странам Центральной Азии в упрощении взаимной торговли. Об этом стало известно по итогам состоявшихся в Ташкенте переговоров между представителями Центра экономических исследований и реформ при президенте Узбекистана и миссии МТЦ.

Первый из указанных проектов будет реализовываться на

национальном уровне (Национальный проект Узбекистана) и нацелен на то, чтобы оказать техническое содействие вступлению Узбекистана в ВТО. При этом упор будет сделан на повышении институционального потенциала национальных министерств и ведомств, вовлеченных в переговорный процесс вступления Узбекистана в ВТО.

Второй проект будет внедряться на региональном уровне (Региональный проект стран Центральной Азии) и нацелен на упрощение процедур торговли между странами ЦА – Узбекистаном, Казахстаном, Кыргызстаном, Таджикистаном и Туркменистаном.

В данном проекте основной целью является сокращение так называемых нетарифных мер торговой политики.

Данный проект направлен больше на упрощение процедур торговли как на национальном, так и на региональном уровне в странах региона. В будущем это приведет к упрощению межрегиональной торговли в Центральной Азии, будет служить повышению объемов взаимного товарооборота и повышению доли товаров с более высокой добавленной стоимостью во взаимной торговле стран Центрально-Азиатского региона.

Ближнее зарубежье

Минэкономики Украины определилось с предельным объемом экспорта пшеницы

Министерство экономики, торговли и сельского хозяйства Украины предложило установить количественное ограничение экспорта пшеницы в сезоне-2019/20 в объеме 20,2 млн тонн.

Данное предложение министерства было разослано всем подписантам Меморандума о взаимопонимании с участниками зернового рынка.

При этом в предложении указано, что данный объем относится к экспорту «Пшеницы и смеси пшеницы и ржи (меслина)» (код УКТ ВЭД 1001) без распределения по классам.

По состоянию на 27 марта Украина с начала 2019/20 МГ уже

экспортировала 17,73 млн тонн пшеницы. Таким образом, с учетом текущих темпов экспорта предлагаемый министерством объем зерновой культуры может быть вывезен до конца апреля с.г.

В Казахстане вводится квотирование экспорта пшеницы и муки

В апреле в Казахстане будет действовать квотирование экспортных отгрузок пшеницы и пшеничной муки.

Такое решение было принято по результатам состоявшегося 30 марта совещания у премьер-министра РК Аскара Мамина.

По предварительной информации, объем апрельской квоты на экспорт пшеницы может составить

200 тыс. тонн, пшеничной муки – 70 тыс. тонн.

Данные объемы планируется закрепить соответствующими меморандумами, которые Минсельхоз РК в ближайшие дни подпишет с зерновым союзом Казахстана, Союзом зернопереработчиков, АО «Продкорпорация», акиматами областей.

Напомним, что в настоящее время объемы экспорта пшеницы из Казахстана не лимитируются. Отгрузки пшеничной муки из страны с 22 марта полностью запрещены.

За первые 8 месяцев (июль-февраль) 2019/20 МГ Казахстан экспортировал 2,8 млн тонн пшеницы и 988 тыс. тонн пшеничной муки.

Дальнее зарубежье

Марокко отменило таможенную импортную пошлину на пшеницу, нут и чечевицу

Правительство Марокко 27 марта приняло решение полностью отменить таможенные пошлины на импорт мукомольной пшеницы, нута и чечевицы.

Решение об отмене пошлин вступает в силу 1 апреля с.г.

Данное решение было обусловлено намерением властей стимулировать поставку указанных культур в страну на фоне низкого урожая в текущем МГ. Отметим, что в 2020 г. импорт пшеницы в Марокко ожидается на уровне 3,8 млн тонн.

Аргентина ввела изменения в систему экспортных пошлин на масличные и зерновые

Как сообщают эксперты Oil World, правительство Аргентины приняло решение повысить таможенную экспортную пошлину на соевые бобы,

масло и шрот, как и планировалось, на 3% - до 33%.

При этом уточняется, что мелкие хозяйства с объемом производства масличной до 500 тонн в год получают от государства компенсации. В то же время хозяйства, где объемы производства масличной составляют более 1000 тонн в год (доля которых в стране оценивается в 26%) и которые обеспечивают 77% от всего производства сои в стране, будут облагаться экспортной пошлиной в размере 33%.

Экспортные пошлины на пшеницу и кукурузу не менялись и будут действовать на уровне 12% для всех хозяйств.

Экспортная таможенная пошлина на арахис и семена подсолнечника была снижена с 12% до 7%, на кондитерский подсолнечник и подсолнечные шрот и масло - с 12% до 5%.

*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.



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

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



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



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

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

ХОЛДИНГ «АЛТАМАР»

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



Площадь маральника почти 4500 га.

Здесь содержатся более 1100 животных.



На территории работают два круглогодичных гостиничных комплекса.

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



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

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

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

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



После принятия процедур для восстановления водного баланса организма весьма полезны прохладные и горячие напитки с безалкогольными пантовыми фитобальзами 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 Favaio.

Identity

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

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



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

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

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

Mission and vision

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

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

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



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

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

History

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

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

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

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



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



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

MIGUELS WINES



MIGUELS

MIGUELS ассоциируется с почти 100-летней семейной традицией.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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



NICOLA И CHAVE D'OURO



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

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



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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

НОВОСТИ ВЫСТАВОЧНОЙ СФЕРЫ

МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА ПОРТУГАЛЬСКИХ НАПИТКОВ И ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ SISAB PORTUGAL 2020



Национальный союз экспортеров продовольствия совместно с Национальной гильдией товаропроизводителей и импортеров организовал деловую миссию представителей российских бизнес кругов для поездки на 25-ю юбилейную МЕЖДУНАРОДНУЮ ТОРГОВУЮ ЯРМАРКУ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ И ВИН «SISAB 2020», которая прошла 2-4 марта 2020 г. в Лиссабоне (Португалия) в выставочном павильоне «Altice Arena».

SISAB - крупнейшая выставка престижных продуктов и брендов наивысшего качества, предназначенных для международного рынка.

На юбилейной выставке SISAB 2020 были представлены около 500 португальских экспонентов из 28 отраслей: Вина, Алкогольные и Безалкогольные напитки, Рыба и морепродукты, Мясо, Молочные продукты, Кондитерские изделия, Фрукты и Овощи, Биопродукты, и пр. Также были представлены такие сопутствующие отрасли как Посуда, Столовые приборы, Пластик и аксессуары, Логистика и Транспорт.

Допуск на выставку был ограничен для зарегистрированных профессиональных участников и закрыт для общей публики с целью создания эксклюзивной деловой обстановки.

Эта инициатива признана международным рынком как **«Крупнейшая ежегодная встреча в секторе, специализирующемся на импорте португальских продуктов питания»**. Мероприятие посетили более тысячи международных покупателей из нескольких десятков стран.



Разумеется, для организаторов выставки это был особенно трудный год в связи с событиями, которые затронули весь мир. Организаторы были вынуждены принимать непростые решения, отказывая некоторым зарубежным участникам, находящимся в зоне риска, с целью обеспечения безопасности других участников и посетителей выставки.



Тем не менее, благодаря активности и энтузиазму организаторов юбилейный выпуск SISAB PORTUGAL

состоялся, причем на ожидаемо высоком уровне.



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

На выставке SISAB 2020 работали переводчики, владеющие русским, португальским и английским языками.



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

Участники российской делегации с большим интересом ознакомились с португальскими продуктами и напитками, которые могут найти спрос на российском рынке.



Весьма оживленно и конструктивно прошли переговоры российских покупателей с представителями португальских компаний, которые в свое время начались в ходе предыдущих выпусков SISAB и перешли к практическому сотрудничеству.



В особенности это касалось производителей вин, оригинальных джемов, оливкового масла и других продуктов, которые продемонстрировали в ходе выставки португальские производители.

Были установлены новые контакты с соответствующими португальскими производителями. По мнению участников российской делегации, весьма перспективными в плане поставок на российский рынок могут оказаться следующие товары, представленные на SISAB: продукты с пониженным содержанием сахара, кондитерские изделия, а также оригинальные товары, которые пока отсутствуют в России (вина, произведенные по особым технологиям, каштановое пиво, пиво с острова Мадейра и др.).



Особый интерес у участников нашей делегации вызвали продукты с Азорских островов: ароматизированный чай, рыбные консервы, ликеры, джемы и т.д.

Информация предстоящей выставке будет опубликована в ближайших выпусках нашего журнала.

ИНФОРМАЦИЯ О ПЕРЕНОСЕ ВЫСТАВКИ
«Мясная промышленность. Куриный Король.
Индустрия Холода для АПК / Meat and Poultry Industry
Russia & VIV 2020» и Саммита «Аграрная политика России:
безопасность и качество продукции»

Перенесены сроки проведения выставки «Мясная промышленность. Куриный Король. Индустрия Холода для АПК / Meat and Poultry Industry Russia & VIV 2020» и Саммита «Аграрная политика России: безопасность и качество продукции».

Дирекцией выставки и Саммита было принято решение о переносе сроков проведения мероприятий на октябрь 2020 г.

Решение обусловлено докладом №52, опубликованным Всемирной организацией здравоохранения (ВОЗ) 12 марта 2020г., в котором говорится, что недавняя вспышка COVID-19 является пандемией, и в котором всемирный уровень риска объявлен очень высоким.

Это решение было принято после тщательного и всестороннего изучения вопроса, с учетом интересов экспонентов и посетителей выставки, но, прежде всего, исходя из задачи защиты здоровья всех участников.

Большинство (более 90%) наших экспонентов согласились с

тем, что перенос дат проведения мероприятия является наилучшим решением в сложившихся обстоятельствах, и подтвердили свое участие в мероприятии в новые сроки.

В свете изложенных выше фактов выставочная компания «Асти Групп», как организатор выставки, взяла на себя всю полноту ответственности и использовала свое право на перенос сроков проведения мероприятия. Заключенные ранее соглашения об участии полностью сохраняют свою силу.

Мы с нетерпением ждем встречи с нашими участниками и посетителями выставки в Москве в октябре 2020 года.

Для получения дополнительной информации, пожалуйста, посетите официальный сайт: www.meatindustry.ru

С уважением,
Генеральный директор
ООО «Выставочная
компания Асти Групп» Дзкуя Э.Ф.
Руководитель проекта MAP
Russia & VIV Наринэ Багманян

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



FROM FEED TO FOOD

400

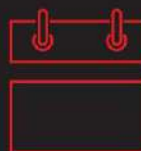
компаний

36

стран



РОССИЯ,
МОСКВА,
КРОКУС-ЭКСПО



06-08 2020
ОКТАБРЯ

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 | www.vivrussia.ru | www.meatindustry.ru

ПРАКТИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ ПРОДВИЖЕНИЯ ПРОДУКЦИИ

ДИАГНОСТИКА ПОВЕДЕНИЯ ОППОНЕНТА В ПЕРЕГОВОРАХ

Друзья! Рано или поздно вынужденная изоляция закончится, и мы вернемся к переговорам о том, как жить и работать дальше. И тот, кто умеет эффективно договариваться получит выгодные контракты и преодолеет последствия вынужденного «отпуска».

Сегодня хочу остановиться на диагностике поведения оппонента в переговорах. Не секрет, что многие тренеры и психологи считают, что по невербальным признакам можно понять истинную реакцию оппонента на ваши слова и правильно выстроить переговоры. Это, бесспорно, работает! И работает тем лучше, чем менее подготовлен в плане психологии и техник ведения переговоров ваш оппонент. Продать утюг бабушке можно сказав несколько комплиментов и просто вызвав доверие. С опытным закупщиком этот вариант не пройдет.

Скажу честно, от заказчиков тренингов по продажам у меня возникает два вида запросов:

- расширьте блок, как психологически влиять на закупщика розничной сети. Наш товар ничем не отличается от товаров конкурентов,

поэтому нам остается только «дружить»...

- у нас «дружбой с клиентами» занимается отдел активных продаж, сотрудники которого целыми днями сидят на территории и дружат с продавцами, делающими заказ. Чем лучше дружат, тем больше заказы. Мы не можем дружить с байером сети – нет возможности, да и «слишком дорого» дружить. Дайте нам непсихологические инструменты!

В этой статье я дам инструменты, которые будут полезны сторонникам и первой, и второй концепции.

Перед тем, как ожидать реакцию от партнера, подумайте, что вы ему хотите сказать и на какую реакцию рассчитываете.

Возможно несколько вариантов:

- Хотите вызвать его симпатию
- Хотите вызвать его доверие
- Хотите, чтобы он начал испытывать чувство гордости от того, что ему выпало счастье пообщаться с вами

- Хотите, чтобы он оценил выгоды от согласия на ваше предложение и принял его

- Хотите, чтобы он испытал ужас от возможных последствий отказа от вашего предложения и принял его

- Хотите, чтобы он ушел

- Хотите, чтобы он начал торговаться и отдавать ценности.

Как видите, невербальные техники, которые в основном дают ответ на вопрос «врет-не врет», вряд ли смогут дать ответ на вопрос, достигли ли вы своей фразой желаемого результата.

Кроме того, вспомните фрагмент фильма «Казино Рояль», когда Джеймс Бонд при игре в покер долго изучал мимику и жесты оппонента, а потом на этом и был «подловлен». Никогда не считайте, что оппонент хуже вас знает психологию!

Что предлагаю я? Я предлагаю слушать ответы. Но слушать с учетом типа оппонента и своих целей.

Приведу несколько примеров. Всех переговорщиков я условно делю на типы по четырем показателям:

- Уверенность в себе: уверенный – не уверенный.

- Готовность к общению на отвлеченные темы: открытый – закрытый.

- Готовность тратить время на переговоры: спешащий – неторопливый

- Готовность воспринимать различные аргументы: технарь – гуманитарий.

Для примера того, как можно учитывать тип оппонента, давайте

рассмотрим, как может звучать фраза, призванная вызвать симпатию.

Универсальная фраза большинства торговых представителей звучит приблизительно так (ну, за исключением тех случаев, когда идет комплимент «красивый офис» и «отлично выглядите»):

«Добрый день, Иван Иванович. Много слышал о вас и вашей компании. У вас репутация отличного специалиста в своей сфере и я очень рад с вами познакомиться. Разрешите рассказать о нашем новом продукте».

К сожалению, фраза несколько «недоделанная» для любого типа переговорщика. Она не нацелена на конкретный тип, а «бьет по площадям».

На кого могла произвести положительный эффект такая фраза? На уверенного в себе, открытого, не спешащего оппонента. Он уверен в своей победе, но готов дать вам время похвалить «его, любимого». Будете очень хорошо «хвалить» - согласится с предложением, чтобы вы еще «приходили и хвалили»...

Как оценить, попала ли фраза в цель? Добились ли вы результата и вызвали симпатию?

Это можно сделать по ответу оппонента. Рассмотрим варианты в зависимости от типа:

Вариант 1:

Открытый, уверенный, неспешащий:

- «Что, слухи и до вас уже дошли? Да, работаем!!! Что вы там принесли? Показывайте»

Вы добились цели.

Вариант 2.

Открытый, уверенный,
спешащий:

- «Прекрасно. Значит Вы понимаете, что надо дать лучшие условия»

Частично добились цели, но ослабили свою позицию и сразу дали оппоненту шанс захватить инициативу.

Вариант 3:

Закрытый, уверенный,
неспешащий:

«Мы здесь будем комплиментами обмениваться, или вы сразу перейдете к своему предложению»

Вы вызвали легкий негатив, так как ваш оппонент уверен в себе и ему комплименты не нужны. Но он не спешит и дает вам второй шанс озвучить предложение.

Вариант 4:

Закрытый, уверенный,
спешащий:

«Извините, нет квот на новые товары. Скиньте свое предложение по почте»

Вы вызвали антипатию. Ваш партнер понял, что вы можете долго говорить не по делу. Он не готов тратить время на общение и выдал «отговорку» для того, чтобы быстрее прекратить бесперспективный диалог.

Вывод: первую фразу необходимо составлять с учетом психотипа переговорщика. Понять его можно, изучив отзывы коллег и страницу оппонента в соцсетях, внимательно перечитав переписку, из опыта личного общения. Если же вы фанат экспромтов, вывод о психотипе можно сделать по внешнему виду, одежде, обстановке в

кабинете, порядку на столе. Но это уже другая история

Лучше, если у вас будет домашняя заготовка приветствия для каждого типа и после экспресс диагностики вы используете ту, которая соответствует типу оппонента.

Есть еще один секрет создания правильного впечатления – надо соответствовать роли, которую выделил вам оппонент.

Я ни в коем случае не утверждаю, что надо соглашаться с этой ролью. Нет!!! Но необходимо объективно оценивать свой текущий статус и работать над его повышением.

Для того, чтобы оценить свой статус надо твердо усвоить, что восприятие статуса – понятие субъективное. Оно формируется в голове оппонента, в том числе и с вашей помощью.

На статус влияет важность для оппонента товарной категории, в которую вы поставляете товары, ваша роль в этой категории (доля в продажах, количество SKU, решаемые задачи) и привлекательность сделанного предложения (величина выгод или возможных потерь, решение спецзадач и т.д.).

Я выделяю четыре роли поставщиков: мультикатегорийный лидер, лидер в важной товарной категории, поставщик, решающий важные для категории задачи, но имеющий альтернативы, ассортиментный поставщик, введенный для «заполнения ниш» в ассортименте.

Соответственно, есть пять техник ведения переговоров:

Равноправные переговоры – люди обмениваются достоверной информацией и без давления убеждают оппонента согласиться с предложенным решением

Жесткие переговоры – один из оппонентов использует специальные техники для того, чтобы быстрее добиться согласия. Есть три жестких техники:

Дезинформация – для того, чтобы быстрее убедить, используется недостоверная или заведомо ложная информация

Манипуляция – уход от цифр в область эмоций для того, чтобы оппонент, испытывая дискомфорт, или, наоборот, сильный «душевный подъем», перестал считать и просто согласился.

Уведомление – лишение оппонента права голоса и «навязывание» условий. Но в то же время, это все-таки индивидуальные переговоры.

Тендер-объявление условий и «уход» от переговоров до тех пор, пока оппонент «сам созреет». При этом условия объявляются одновременно нескольким потенциальным поставщикам и закупщику не очень важно, кто победит.

Понятно, что с разными оппонентами можно использовать разные методы. На рисунке 1 приведен диапазон допустимых методов.



Рис. 1 Соответствие способов ведения переговоров ролям оппонентов

Рассмотрим типичные ошибки поставщика:

Вариант 1. Поставщик переоценивает себя:

Небольшой поставщик (допустим, поставляет товары во второстепенную товарную категорию на

10 тысяч рублей в месяц, но на своем рынке является лидером) приходит к закупщику, который ведет товарные категории с совокупным товарооборотом 10 миллионов рублей, с такой речью:

«Мы являемся лидерами в категории «Товары для...» в 10 странах мира. Ваша сеть супермаркетов так же лидер рынка, поэтому наш генеральный директор хотел бы встретиться с вашим для обсуждения деталей сотрудничества»

Следует ответ:

«Извините, график нашего генерального директора расписан на год вперед».

Это отговорка. Вопрос и поставщик не важны для закупщика. При этом поставщик явно не понимает своей реальной роли. У закупщика альтернатива: «перевоспитывать» или найти нового. Найти нового проще...

Вариант 2. Поставщик переоценивает себя.

Лидер рынка приходит на переговоры и говорит:

«Вы очень важная для нас сеть и специально для вас мы разработали эксклюзивные условия сотрудничества. И т.д.»

Следует ответ:

«Извините, все делают нам такие предложения. В чем же его эксклюзивность?»

Это несоответствие ролей. Поставщик, имея право на равноправные переговоры начал делать ненужные комплименты, завышая статус сети и занижая свой. Причина: или проблемы у фирмы, или личные задачи у менеджера. Байер получает возможность вести жесткие переговоры.

Как видите, «психология», основанная на «деньгах и выгодах» неплохо работает в коммерческих переговорах. Надо понимать, что и для чего вы говорите и, главное, оценивать, правильно ли оппонент реагирует на ваши слова. И при этом важнее понять, каким образом он хочет заработать больше и хочет ли вообще, а не «зачем он почесал нос» или «почему принял закрытую позу»!.

С.А.Илюха,

Генеральный директор
консалтингового агентства
«Лига Коммерсантов»

Центр антикризисного консалтинга «Лига коммерсантов»

- управление ассортиментом, увеличение продаж
- автоматизация заказов, повышение оборачиваемости
- постановка системы отчетов для розницы

Ведущий эксперт Сергей Илюха
к.т.н., член правления Российской Ассоциации Экспертов Рынка Ритейла, автор книг «Арифметика категорийного менеджмента» и «Успешный путь в торговую сеть в вопросах и ответах или 15 советов поставщику»



+ 7 962 277 88 77 www.Liga-Commersantov.ru isa@Liga-Commersantov.ru

НАБЕРЕЖНАЯ ЧАЕВОДА

Как в Сочи возрождают Краснодарский чай

В Сочи, в поселке Дагомыс, открыли набережную Устима Штеймана. В городе это имя хорошо известно многим. В народе Устима Генриховича Штеймана называют «отцом» знаменитого Краснодарского чая. Развитию чайной отрасли и производству самого северного чая в мире он отдал больше полувека. Торжественные мероприятия были приурочены к 100-летию юбилею чаевода, до которого он не дожил всего несколько лет.



- Для нас важно увековечить память о человеке, который более полувека трудился на благо города. Именно при Устиме Генриховиче производство чая в Сочи стало стремительно расти, под его руководством были заложены сотни гектаров плантаций субтропических культур, в городе появились знаменитые "Чайные домики", ставшие достопримечательностью курорта, - отметил глава Лазаревского района Олег Бурлев, присутствовавший на церемонии открытия набережной.

Устим Генрихович Штейман родился в городе Бердичев, в 1941-м окончил биофак Учительского института на Украине, но не успел сдать госэкзамены, началась Великая Отечественная Война. Всю войну прослужил в горно-стрелковых подразделениях, сражался с захватчиками дивизии «Эдельвейс» на Марухском перевале. Был награжден орденами Отечественной войны второй степени, Красной Звезды, медалями «За боевые заслуги» и «За отвагу».

После демобилизации в 1946 году Устим Штейман поступил в Тимирязевскую сельскохозяйственную академию. Окончил ее с отличием, был мичуринским персональным стипендиатом. Его оставляли в аспирантуре, но он распределился на производство. Так и попал в Краснодарский край, на чайные плантации.

Здесь прошел все ступени: был рабочим, бригадиром, управляющим, главным агрономом, директором Дагомысского чайного совхоза. В 1972 году стал генеральным директором созданного производственного объединения «Краснодарский чай», в которое вошли все чайные совхозы Сочи.

Развитие чайной отрасли дало толчок и городу. С непосредственным участием Устима Штеймана было построено 250 километров асфальтированных дорог в горные села, десятки благоустроенных домов, электрифицированы и

телефонизированы все отдаленные местности, построены системы орошения для сотен гектаров плантаций чая, десятки прудов. Производство чая и фундука достигло рекордных величин. За заслуги Устиму Генриховичу Штейману было присвоено звание Героя Социалистического Труда с вручением Золотой звезды.

- Устим Генрихович был Человек с большой буквы. Все мы работали в чайной промышленности, отдали ей многие годы жизни. В шутку мы друг друга называли «чайниками». Так вот Устим Генрихович среди нас был главный «чайник». Чтобы не случилось, он всегда шел вперед. Что ему стоило сделать поливное хозяйство, столь необходимое для чая, который любит тепло и влагу? А знаменитые «Чайные домики», в которых Владимир Путин встречался со всеми руководителями стран СНГ? Вместе с супругой, соратницей Ларисой Эдуардовной, они собирали самовары из всех уголков мира, возвращали их на родину. Он был очень предан своей стране, делал все возможное для развития чаеводства в России. Благодаря ему «Краснодарский чай» вышел на международный уровень, страна начала получать валюту, - вспоминает международный эксперт по чаю, соратница Устима Штеймана Лилия Мелешина.

Свою любовь к краснодарскому чаю Устим Генрихович привил не только миллионам россиян, но и своим детям. Его дочь Марина Ляшко стала агрохимиком, закончила Тимирязевскую академию, сегодня передает опыт уже новым студентам.

- Чай – культура, которая мне очень близка. Когда сейчас попробовала краснодарский чай вспомнила вкус детства. Запах плантаций, фабрики. Я здесь провела все детство. Помню, как папе приносили каждый день записки – сколько чая собрано. Потом была школьная практика на сборе чайного листа. А сегодня я преподаю студентам и уже они приезжают изучать чай. Недавно, две девушки писали работу о том, как органические удобрения влияют на качество чая и его урожай. Мне, конечно, очень приятно, что папиным именем названа набережная в Дагомысе, где он проработал очень много лет. Я благодарна администрации города, что это произошло. Я надеюсь, что вот эта марка краснодарского чая теперь будет обретать свое былое значение, - рассказала дочь чаевода Марина Ляшко.

Для сочинских чаеводов открытие набережной стало по-настоящему знаковым событием. Ведь этого добивались несколько лет. Сегодня они уверены, на чайную отрасль вновь обратили внимание.

- Сейчас мы видим, что есть поддержка чайной отрасли от властей города, края, государства. Мы несколько лет пытались добиться присвоения имени Штеймана набережной в Дагомысе. Но у прежнего руководства города были постоянные отписки, отговорки. Сегодня мы понимаем, что новая власть готова к диалогу, - отметил председатель Первого чайного кооператива Серафим Тимченко.

Проблем у сочинских чаеводов хватает. Когда-то сильная отрасль была

практически полностью уничтожена в период перестройки. Так, если в Советском Союзе чайные плантации Сочи занимали больше 1500 гектар, сегодня их площадь в пять раз меньше. Какие-то земли заброшены, у чаеводов не хватает ни сил, ни средств, чтобы их обрабатывать, а какие-то уже отданы под строительство. Вопросом возрождения старых плантаций уже озаботилось руководство города. На встрече с представителями чайной отрасли глава Сочи Алексей Копайгородский предложил для начала оформить свои предложения по перспективному плану развития индустрии.

- Наша задача – сделать так, чтобы этот бренд никогда не увядал. Мы создаем условия, чтобы все отрасли жили и процветали в нашем городе. Уверен, что в ближайшем будущем совместно с нашими учёными местные предприятия возродят былую славу самого северного в мире чая, - отметил глава города Сочи Алексей Копайгородский.

Одна из серьезных проблем сочинских чаеводов – сбыт. Профессионалы уверены, что при помощи государства в организации продаж в крупных торговых сетях, отрасли не нужны будут субсидии. На поддержку чаеводства в стране из бюджета выделяет 20 миллионов рублей в год. Но как показывает практика, даже эти небольшие деньги, чаеводы взять не готовы.

- Важную роль для развития краснодарского чая играет себестоимость. Сегодня наша цена выше рынка. Английским чаем, которые

производятся в Индии, мы проигрываем не по качеству, а по цене. Есть объективные моменты – количество солнечных дней, у нас оно меньше, чем в Индии – пять месяцев сбора, а у них на юге – круглый год. Трудозатраты – в Индии – один доллар в день, у нас гораздо выше. Бизнес хорошо делать на оборотах, легче корректировать себестоимость, привлекать новые технологии, маркетинг, - пояснил председатель Первого чайного кооператива Серафим Тимченко.



Сегодня чаеводы ждут от властей такой же поддержки, как и виноделов. Благодаря волевым решениям попробовать кубанское вино сейчас можно в любом ресторане края. А почему не чай?

- Мировое потребление чая снижается, это сказывается и на российском рынке. Это связано с кофейной экспансией, пить кофе сегодня – модно. Чай, несмотря на то, что он близок нашей самобытности, для молодого поколения не играет такой роли, как кофе. Нам не хватает мест показа, где люди могли бы пробовать и дегустировать продукцию. Необходимо возродить чайные домики, которые существовали в советское время, - уверен Серафим Тимченко.

- Основная проблема в развитии чайной отрасли страны – маркетинг. Придать новый импульс бренду Краснодарский чай необходимо было лет 10-15 назад, особенно в период зимних Олимпийских игр. Это было сделано, но не так активно, чтобы вывести этот бренд на международный уровень. На мировом рынке есть несколько чайных крупных брендов, которые чувствуют себя великолепно. Тот же самый индийский Дарджилинг, регион который производит небольшое количество чая, но он продается на порядок выше, чем другие чаи. Краснодарский чай безусловно имеет тот же самый потенциал, благодаря своим уникальным свойствам, вкусу, аромату, - отметил генеральный директор ассоциации «Росчайкофе» Рамаз Чантурия.

Построить сильную отрасль без фундамента невозможно. Одним из первых шагов сочинских чаеводов, объединившихся в кооператив, стала разработка национальных стандартов – ГОСТа. Существовавший в советское время норматив был утерян, это породило массу фальсификата.

- Недавно в Краснодарском крае было закреплено понятие «Краснодарский чай». Однако, это региональный документ, который не имеет такую контролирующую силу как федеральный. Он регламентирует порядок получения субсидий, закрепление понятия, но для порядка этого недостаточно. Возрождение ГОСТов - исторический момент, когда все чаеводы, у которых есть собственное мнение, поддержали единогласно решение, зафиксировали в

протоколе, и это послужило основанием для разработки российского стандарта краснодарского чая, - подчеркнул председатель Первого чайного кооператива Серафим Тимченко. Создание стандартов поможет нарастить объемы производства. Нормативы будут описывать не только требования к чистому краснодарскому чаю, но к созданию купажей.

- Мы сейчас разрабатываем комплексный подход, который позволит иметь на полках магазинов и чистый краснодарский чай, и те купажи, которые позволят нарастить объемы и восстановить индустриальную мощь. Купажи – это основа чайной промышленности. Многие думают, что это удешевление продукции, но это заблуждение. Купаж обеспечивает стабильность качества. Если мы хотим, чтобы в любой день года потребитель получал краснодарский чай одного вкуса и аромата, с гарантированным качеством, необходимо создавать купажи. Мы готовим необходимые нормативные документы, это будет импульс, который позволит индустрии заработать на полную мощность, - уверен генеральный директор ассоциации «Росчайкофе» Рамаз Чантурия.

Получить нормативы, стандарты и ГОСТы чаеводы рассчитывают в течение года. А вот попробовать самый северный чай в мире, знаменитый краснодарский, можно уже сейчас. И приятнее всего это сделать на берегу моря, в поселке Дагомыс на набережной Штеймана. Это традиции, которые нас объединяют.

Ирина СИЗОВА

АГРОС

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

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

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

Журнал содержит актуальную деловую информацию по следующим вопросам:

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

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

С последними выпусками журнала можно ознакомиться на сайте Национального союза экспортеров продовольствия www.prodexport.ru

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

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

+ 7 (495) 354-39-08,

E-mail: nfeu2000@mail.ru

AGROS

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

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

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

Journal contains business information on the following issues:

- key developments in Russian foreign agricultural policy;
- announcements;
- export and import policy of foreign countries;
- exhibition news;
- organization and practice of foreign trade.

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

An electronic version of the journal is available online on the website of the National Union of Food Exporters www.prodexport.ru,

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

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

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

E-mail: nfeu2000@mail.ru

Главный редактор Д.С.Булатов

109388, Москва, ул. Гурьянова, 73-68.

Тел./факс: + 7 (495) 354-39-08

nfeu2000@mail.ru

Журнал зарегистрирован Комитетом Российской Федерации по печати

Рег. № 017582 от 13 мая 1998 г.

© «АГРОС». 2020