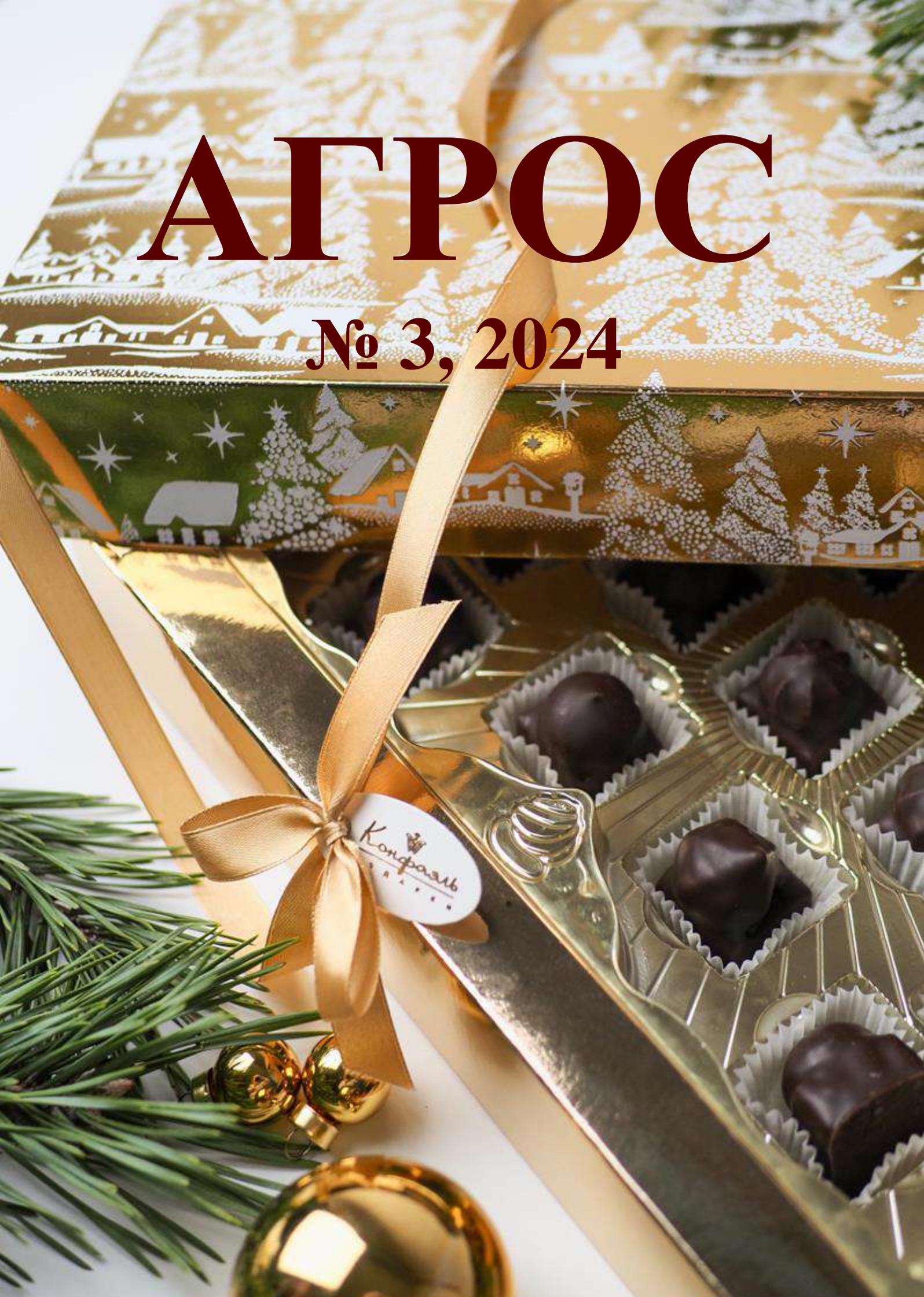


АПРОС

№ 3, 2024



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;
- размещение логотипа на сайте Союза;
- приглашения на обсуждения (Государственная Дума, Минэкономразвития, Минсельхоз, Торгово-промышленная палата России, Международный клуб агробизнеса, международные организации, связанные с вопросами продовольствия и сельского хозяйства), 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

СОДЕРЖАНИЕ

Тема номера

Компания «Фуд Тим» - новый участник Национального союза экспортеров продовольствия	4
--	---

Новости

Таможенная подкомиссия одобрила квоту на экспорт 11 миллионов тонн пшеницы	6
Минсельхоз предлагает изменить методику расчета экспортной пошлины на масло	6
Минсельхоз России предложил продлить запрет на экспорт риса	7
Квоты на экспорт удобрений из РФ продлили до 31 мая 2025 года	7
Россия и Иран создадут мультимодальный хаб по программе «Зерно +»	7
Соглашение о признании органической продукции в ЕАЭС планируется подписать в 2025 году	8
Сергей Катырин провел встречу с активом Совета ТПП РФ по внешнеэкономической деятельности	9
Собрание Национального союза экспортеров продовольствия	9

Экспортно-импортная политика зарубежных стран

Мировая и региональная политика	10
Ближнее зарубежье	12
Дальнее зарубежье	16

Российские компании на внешних рынках

Настоящий подарок Алтая	19
Холдинг «АЛТАМАР»	21
«Конфаэдь» - Коллекция шоколадных подарков 2025	23

Наши зарубежные партнеры

ADEGA DO FAVAIOS	24
MIGUEL	26

Новости выставочной сферы

MAP Russia 2025 расширяет горизонты	27
Food Africa 2024	29

Практические вопросы продвижения продукции

С.Илюха Что важно для торговых сетей при выборе товаров на 2025 год	31
---	----

ТЕМА НОМЕРА

«ФУД ТИМ» - НОВЫЙ УЧАСТНИК НАЦИОНАЛЬНОГО СОЮЗА ЭКСПОРТЕРОВ ПРОДОВОЛЬСТВИЯ



Dr. Alice for life 



Группа компании «Фуд Тим» создано специалистами FMCG, работает на рынке с 2014 года.

Предприятие непрерывного цикла ежегодно выпускает около 3.6 тысяч тонн рыбных продуктов глубокой степени готовности.



Мы реализовываем свою продукцию по всем каналам сбыта на территории РФ от Калининграда до Владивостока в сегментах HoReCa, дистрибуция, крупный и мелкий опт, федеральный и локальный ритейл.

Россия входит в десятку мировых лидеров по объему добычи водных биоресурсов, с 2016 года, интенсивно развивается аквакультура,

что дает стабильную сырьевую базу для производства и развития рыбпереработки в России.

Однако статистика показывает отрицательную динамику потребления рыбных продуктов. Одна из важных причин, сдерживающих развитие отрасли – это недостаточно развитая культура потребления рыбной продукции в нашей стране (плохо информированный потребитель, высокая стоимость продукции, люди перестали готовить, отток целевой аудитории и т.д.).

Для развития культуры потребления и изменения сознания нужно время. Вот уже 17 лет, ежедневно, «Фуд Тим» несет важную миссию – информирование потребителей о правильном потреблении и пользе рыбной продукции (через конференции, мастер-классы, дегустации и новых решений в виде готовых продуктов для

современного общества). Также развивает свою сеть кафе-магазинов Laks+, где можно попробовать все продукты “Фуд Тим” и купить их по демократичной цене от производителя.



Мечта реализовывать продукты глубокой степени готовности с высокой добавленной стоимостью, а также многолетний опыт и качество производимой продукции позволили предприятию выйти на зарубежные рынки (“Фуд Тим” эффективно работает с Республикой Беларусь, Арменией, Азербайджаном, ОАЭ, Грузией).

План выхода на экспорт дал компании импульс начать реализацию амбициозного проекта по строительству нового многофункционального рыбоперерабатывающего комплекса, производительностью в 600 тонн готовой продукции в месяц. В ближайших планах «Фуд Тим» – увеличение доли экспортных поставок продуктов собственного производства с высокой добавленной стоимостью, что позволяет создать дополнительные рабочие места в регионе и увеличить налогооблагаемую базу.

Экспортный фокус предприятия сконцентрирован на странах Таможенного Союза, Латинской Америки, Ближнего Востока и Северной Африки, Юго-Восточной Азии.



Для продвижения на рынки этих групп стран на производстве внедрена система адаптации линейки продуктов к местным вкусовым особенностям и предпочтениям рынков.



От идеи до реализации компании «Фуд Тим» помогал и помогает Российский экспортный центр, Фонд поддержки экспорта Московской области, Национальный союз экспортеров продовольствия.

“Фуд Тим” благодарит все перечисленные организации за поддержку, сопровождение, обучение и открытие новых возможностей.

НОВОСТИ

Таможенная подкомиссия одобрила квоту на экспорт 11 миллионов тонн пшеницы

Таможенная подкомиссия одобрила квоту на экспорт 11 миллионов тонн пшеницы и меслина из России с 15 февраля по 30 июня 2025 года, сообщило Минэкономразвития.

"На заседании подкомиссии также была одобрена тарифная квота на вывоз за пределы территории РФ в государства, не являющиеся членами ЕАЭС, зерновых культур с 15 февраля по 30 июня 2025 г., в размере 11 млн тонн. При этом в квоту вошли только пшеница и меслин", - сказано в сообщении. Квота на вывоз ячменя, ржи и кукурузы составит 0 тонн.

Уточняется, что внутри квоты будет действовать плавающая ставка вывозной пошлины (демпфер), внеквотная ставка – 50%, но не менее 100 евро за тонну. "Соответствующий проект постановления правительства будет подготовлен в ближайшее время", - добавляется в сообщении.

Минсельхоз предлагает изменить методику расчета экспортной пошлины на масло

Минсельхоз предлагает изменить период мониторинга цены для расчета экспортной пошлины на подсолнечное масло на месяц даты расчета вместо предыдущего месяца, как это делается сейчас, пишет Reuters. В связи с неоперативным изменением ставки вывозной таможенной пошлины

изменение конъюнктуры на внешних рынках привело к росту цен на подсолнечное масло и подсолнечник на российском рынке, отметило ведомство.

Сейчас порядок определения экспортных пошлин на масло и шрот подразумевает использования ценового индекса Московской биржи за предыдущий месяц. Однако на растущем с начала сезона рынке это привело к запаздыванию повышения экспортной пошлины на масло почти на два месяца, что снизило ее эффективность по сдерживанию роста цен на внутреннем рынке, отметил исполнительный директор Масложирового союза Михаил Мальцев. По его словам, предложение Минсельхоза позволит сократить временной разрыв в два раза, что ускорит охлаждение перегретого рынка.

Поскольку маслосемена закупаются за 1,5-2 месяца до отгрузки подсолнечного масла потребителям, союз прогнозирует существенное снижение внутренних цен на подсолнечник и масло уже в декабре. «При этом фактор растущего курса, на фоне падения экспортных цен, не сможет значительно поддержать цены на внутреннем рынке, поскольку с ростом курса будет расти и пошлина, — отметил Мальцев. — В итоге закупочные цены на подсолнечник СРТ МЭЗ в ЮФО — ближайшем к портам регионе, будут стремиться к уровню 37 тыс. руб. за тонну семечки без НДС». Корректировка цен на подсолнечник также позитивно скажется на объеме предложения сырья на рынке, что позволит более

равномерно загрузить перерабатывающие мощности.

Минсельхоз России предложил продлить запрет на экспорт риса

Минсельхоз России разработал проект постановления о продлении запрета на экспорт риса и рисовой крупы до 30 июня 2025 года. Сейчас срок запрета истекает 31 декабря. Проект опубликован на портале проектов правовых актов.

В пояснительной записке отмечается, что меры по запрету экспорта направлены на предотвращение дефицита и стабилизацию цен на внутреннем рынке. В Минсельхозе подчеркивают, что профицит для экспорта отсутствует, подтверждая это запасами и ценами. Ситуацию с семенами риса для посева в Минсельхозе считают стабильной, поэтому их решили исключить из-под действия запрета.

По данным министерства, ежегодное производство риса-сырца в России составляет около 1 млн тонн. В 2024 году прогнозируется урожай в 1,158 млн тонн, что на 97,6 тыс. тонн больше, чем в прошлом год. Производство рисовой крупы в 2024 году ожидается на уровне 579,2 тыс. тонн.

Ограничение на экспорт риса и рисовой крупы из России было введено в 2022 году. В конце 2023 года мера была продлена до 30 июня 2024 года, а после — до 31 декабря. В Минсельхозе уточняли, что ограничения поставок направлены на обеспечение

продовольственной безопасности РФ и сохранение стабильных внутренних цен.

Квоты на экспорт удобрений из РФ продлили до 31 мая 2025 года

Правительство РФ продлило квоты на вывоз удобрений на период с 1 декабря 2024 года по 31 мая 2025 года, сообщила пресс-служба правительства.

Общий объем экспортных квот составит около 19,2 млн тонн, в том числе 11,2 млн тонн для азотных удобрений и почти 8 млн тонн — для сложных.

Нетарифные квоты на экспорт азотных и сложных удобрений из России были введены с 1 декабря 2021 года в качестве одной из мер по сдерживанию роста цен на продовольствие.

Общий объем квот на период с 1 июня по 30 ноября 2024 года был установлен на уровне почти 19,8 млн тонн, в том числе для азотных удобрений — 12,5 млн тонн, для сложных — около 7,3 млн тонн. В октябре квота на вывоз сложных удобрений была увеличена на 0,3 млн тонн.

Россия и Иран создадут мультимодальный хаб по программе «Зерно +»

Центр развития НОВО» и иранская логистическая компания IranianEurasia Trading and Logistics в ходе второго международного форума «РОСТКИ: Россия и Китай — взаимовыгодное сотрудничество», который прошел в ноябре в Казани, подписали акционерное соглашение о

создании совместного предприятия и строительстве зернового хаба в рамках программы развития зернопроводящей инфраструктуры и логистики «Зерно +». Мультимодальный хаб планируется создать на территории особой экономической зоны Серахс — одном из ключевых центров внешней торговли на северо-востоке Ирана. Через Серахс проходит важнейший транзитный маршрут из стран Центральной Азии и Ближнего Востока, сообщила пресс-служба «Центра развития НОВО».

Проект будет реализован для увеличения двустороннего товарооборота между Россией и Ираном, а также развития международного транспортного коридора «Север — Юг». Зерновой хаб будет построен с применением передового российского опыта в создании объектов высокоскоростной сухопутной перевалки зерновых грузов с решением проблемы разноколейности железнодорожных путей двух стран.

Логистическая модель «Зерно +» направлена на снижение до нуля порожнего пробега за счет загрузки контейнеров в обе стороны. Хаб обеспечит приемку российского зерна и зерновых грузов из дружественных стран всеми видами железнодорожного транспорта по колее 1520 мм, его хранение и перегрузку в авто- и железнодорожный транспорт для поставки на рынок Ирана, а также транзита в соседние страны, такие как Афганистан, Ирак, Пакистан и государства Персидского залива. Также хаб обеспечит обратную логистику в Россию и страны СНГ грузов в

специализированных контейнерах. Плановая мощность хаба составит более 5 млн т зерна и 400 тыс. контейнеров в год.

Соглашение о признании органической продукции в ЕАЭС планируется подписать в 2025 году

Страны Евразийского экономического союза (ЕАЭС) планируют в 2025 году подписать соглашение о признании органической сельскохозяйственной продукции на территории объединения, которое обеспечит свободную торговлю этими товарами по установленным стандартам. Об этом сообщили в Министерстве торговли и интеграции Казахстана.

Проект соглашения уже разработан. «После принятия соглашения производители смогут получать сертификаты, подтверждающие соответствие их продукции установленным стандартам. Это обеспечит свободную торговлю органической продукцией между странами ЕАЭС с населением 185 млн человек. <...> Взаимное признание сертификатов упростит доступ на рынки стран ЕАЭС», — говорится в сообщении.

В мае 2020 года в Евразийской экономической комиссии говорили о том, что в странах ЕАЭС планируется создать систему регулирования обращения органической продукции. В 2021 году главы правительств стран — членов Союза утвердили дорожную карту по созданию общего рынка органической сельхозпродукции.

Сергей Катырин провел встречу с активом Совета ТПП РФ по внешнеэкономической деятельности

16 октября состоялась встреча президента Торгово-промышленной палаты РФ Сергея Катырина с активом Совета ТПП РФ по внешнеэкономической деятельности.

Во встрече приняли участие представители отраслевых союзов и ассоциаций, в том числе президент Национального союза экспортеров продовольствия Дмитрий Булатов, который высказал ряд предложений по активизации поддержки экспорта агропромышленных товаров (с текстом выступления и предложениями можно ознакомиться в Союзе).

Ключевые инициативы, высказанные в ходе встречи, легли в основу обращений, которые Торгово-промышленная палата РФ направила в федеральные и региональные органы исполнительной власти.

Собрание Национального союза экспортеров продовольствия

10 декабря состоялось отчетно-выборное Собрание Национального союза экспортеров продовольствия.

За отчетный период Союз подготовил ряд предложений по активизации поддержки экспорта в Правительство РФ, заинтересованные министерства и ведомства, ТПП РФ, международные организации.

Представители Союза активно участвовали в мероприятиях Государственной Думы (Комитет по аграрным вопросам), Совета ТПП РФ по внешнеэкономической деятельности, Международного клуба агробизнеса, Группы экспертов ФАО по вопросам сельскохозяйственной торговли в Европе и Центральной Азии.

Союз сотрудничал с Российским экспортным центром, участвовал в работе экспертной группы Московского экспортного центра.

В рамках Союза была создана Рабочая группа по оптимизации импорта ингредиентов для производства экспортной продукции (Merchants Club), которая организовала поездки участников Союза на международные продовольственные выставки в ряде стран.

В числе основных задач Союза на ближайший период:

- содействие разработке и реализации государственной политики поддержки экспортеров продовольствия;
- практическая деятельность по продвижению продукции и услуг участников Союза;
- информационная поддержка экспортеров, в т.ч. с использованием возможностей сайта Союза и журнала «АГРОС».

Председателем Совета Союза избрана руководитель выставочной компании «Асти Групп» Наринэ Багманян, которая в течение ряда лет принимала самое активное участие в работе Союза.

ЭКСПОРТНО-ИМПОРТНАЯ ПОЛИТИКА ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

Мировая и региональная политика

Мировое производство зерновых в 2024 году лишь немногим уступит рекорду предыдущего сезона

По прогнозу ФАО, объем производства зерновых в 2024 году составит 2848 млн тонн, что немногим меньше (на 0,4 процента) показателя прошлого года, но все же лишь незначительно ниже рекордного объема производства.

Объем производства пшеницы в 2024 году ожидается на уровне второго по величине значения за все предыдущие годы. Главными факторами этого роста являются: увеличение производства в странах Азии – в основном за счет расширения площадей; благоприятные погодные условия, которые также обеспечили хороший урожай; это с запасом компенсировало значительное сокращение производства в основных странах-производителях в Европе.

Предполагается, что после рекордного объема производства фуражных зерновых в 2023 году этот объем снизится в 2024 году до второго по величине уровня. Основная часть сокращения производства по сравнению с прошлым годом обусловлена значительным снижением мирового производства кукурузы (главным образом из-за неблагоприятных погодных условий).

По рису – в сезоне 2024–2025 годов предполагается рекордное расширение посевных площадей, поскольку перспективы получения более значительных прибылей подталкивают производителей расширять площади под рисом. В результате этого мировое производство риса может превысить и без того отличные результаты сезона 2023–2024 годов на 0,8 процента, достигнув рекордного показателя в 538,9 млн тонн (в пересчете на обрубленное зерно).

Мировое производство сои достигнет рекордных показателей в 2024/25 году

Специалисты Международного совета по зерну (IGC) прогнозируют, что объем производства сои по всему миру в 2024/25 году достигнет рекордных показателей и увеличится на 7% по сравнению с предыдущим сезоном, составляя 419,5 миллиона тонн (в 2023/24 году было произведено 393,2 миллиона тонн).

Эксперты увеличили прогноз урожая сои в Бразилии с предыдущих 161,5 миллиона тонн до 162 миллионов тонн (в предыдущем сезоне было произведено 151 миллион тонн). Прогноз для США и Аргентины остался прежним, составляя соответственно 124,9 (в предыдущем сезоне 133,3) миллиона

тонн и 51,5 (в предыдущем сезоне 49,5) миллиона тонн.

Кроме того, ожидается, что мировое потребление сои также достигнет нового максимума, а объем переработки в мире увеличится до 358,8 миллиона тонн (в 2023/24 году было переработано 339,5 миллиона тонн), в том числе в Бразилии – 54 миллиона тонн (увеличение на 2,2 миллиона тонн) и Аргентине – 42,3 миллиона тонн (увеличение на 2,3 миллиона тонн).

Также прогноз экспорта сои в мире немного повышен, составляя 177,9 миллиона тонн по сравнению с предыдущим прогнозом в августе, который составлял 177,1 миллиона тонн. Ожидается, что Бразилия экспортирует 104,8 миллиона тонн сои (сравнимо с предыдущим прогнозом 104 и фактическим объемом экспорта в 99,8 миллиона тонн), США – 49,9 миллиона тонн (сравнимо с предыдущим прогнозом 49,8 и фактическим объемом экспорта в 46,4 миллиона тонн), Аргентина – 5,7 миллиона тонн (сравнимо с предыдущим прогнозом 6,1 и фактическим объемом экспорта в 5,7 миллиона тонн). Также следует отметить, что, учитывая неожиданно большие поставки в последние недели, предварительная оценка экспорта сои в мире на 2023/24 год была повышена на 2 миллиона тонн, составляя 175 миллионов тонн (увеличение на 1% по сравнению с предыдущим годом).

Прогноз мировых конечных запасов сои в 2024/25 году составляет 82,4 миллиона тонн (превышение по сравнению с предыдущими прогнозами

81,9 и фактическими запасами в 69,1 миллиона тонн).

Рынок биотоплива вырастет до 58 миллионов тонн к 2030 году

Глобальный спрос на биотопливо, как ожидается, сместится в сторону авиационного и морского секторов к 2030 году, а возросшая конкуренция за сырьевые отработанные масла, как ожидается, приведет к росту цен, согласно данным Международного энергетического агентства.

Прогнозируется, что рынок биотоплива будет ежегодно расти на 20%, достигнув 58 миллионов метрических тонн к 2030 году с 16,5 миллионов метрических тонн в 2023 году, что подчеркивает общий рост объема производства биотоплива.

Доля биотоплива в общем спросе на жидкое топливо для транспорта должна вырасти с 5,6% до 6,4%, составив 215 млрд литров к 2030 году, согласно Renewables 2024, ежегодному отчету МЭА для сектора.

США, Европа, Бразилия, Индонезия и Индия станут основными регионами роста, при этом спрос на дорожное биотопливо увеличится на 27 млрд литров, а потребление авиационного и морского топлива увеличится почти на 9 млрд литров.

ЕС и Меркосур завершили работу над соглашением о свободной торговле

Евросоюз (ЕС) и южноамериканский блок Меркосур завершили работу над соглашением о

свободной торговле. Об этом пишет Reuters со ссылкой на Европейскую комиссию (ЕК).

Согласно данным Associated Press (AP), договор между ЕС и Меркосур нацелен на создание одной из крупнейших в мире зон свободной торговли, охватывающей более 700 млн человек и почти 25% мирового ВВП. Целью соглашения является снижение тарифов и торговых барьеров для упрощения экспорта товаров компаниям с обеих сторон.

Но результат переговоров Евросоюза и Меркосур – не окончательный итог, так как ряд государств – членов ЕС, возглавляемый Францией, выступают против договора. Reuters подчеркивает, что соглашение ждет «трудная борьба за одобрение в Европе».

Председатель ЕК Урсула фон дер Ляйен заявила, что договор окажет

положительное действие примерно на 60 000 компаний, поставляющих товары в страны Меркосур. По ее словам, предприятия «выиграют от снижения тарифов, упрощения таможенных процедур и льготного доступа к некоторым критически важным видам сырья», что «создаст огромные возможности для бизнеса». Фон дер Ляйен также заявила, что ЕК действует в соответствии с опасениями европейских фермеров. По ее словам, договор включает «надежные меры защиты» их средств к существованию.

По данным AP, подготовка договора велась на протяжении 25 лет. Странами – участницами Меркосур являются Бразилия, Аргентина, Парагвай, Уругвай и Боливия. Членство Венесуэлы в объединении приостановлено на неопределенный срок.

Ближнее зарубежье

В Казахстане возместят экспортерам расходы на вывоз зерна из страны

Минсельхоз Казахстана просубсидирует поставщикам расходы на экспорт 1,5 млн тонн продовольственного зерна на приоритетные рынки в размере 30 млрд тенге, по 20 тыс. тенге на тонну. Деньги планируется выделить из республиканского бюджета. Аграрное ведомство разработало соответствующий проект постановления

и правила, которые опубликованы на сайте «Открытые НПА».

Отмечается, что данная мера касается экспорта зерна только на приоритетные рынки — через Россию, Латвию, Литву, Эстонию в направлении портов Черного и Балтийского морей, через Китай на рынки Юго-Восточной Азии, а также в Афганистан, Иран, Грузию, Армению, Азербайджан и Туркменистан.

Как поясняется, Минсельхоз хочет освободить элеваторные мощности и изъять излишки зерна с

рынка, чтобы обеспечить конкурентоспособную цену на казахстанское зерно. По мнению авторов проекта постановления, это также поможет избежать затоваривания рынка и неблагоприятных последствий для фермеров.

Сенат Казахстана одобрил закон о торговле сельхозпродукцией в рамках ЕАЭС

На пленарном заседании Сената одобрен Закон «О ратификации Соглашения о правилах выпуска (выдачи), обращения и погашения в рамках Евразийского экономического союза складских свидетельств на сельскохозяйственную продукцию». Соглашение, подписанное в Москве 31 июля 2023 года, направлено на развитие сотрудничества в области сельского хозяйства и взаимной торговле сельскохозяйственной продукцией в рамках Евразийского экономического союза.

— Документ регулирует выдачу, выпуск в обращение и погашение складских свидетельств в рамках ЕАЭС, определяет требования к ним. При этом виды сельскохозяйственной продукции, по которым выпускаются складские свидетельства, определяются в соответствии с национальным законодательством стран-членов ЕАЭС. Кроме того, государства обязуются обеспечить систему, позволяющую получать сведения необходимые для исполнения Соглашения, через Единый интернет — ресурс, — отметил сенатор Закиржан Кузиев.

Наряду с этим Соглашение позволит:

обеспечить устойчивое обращение складских свидетельств, а также доступность финансовых ресурсов для держателей складских свидетельств;

развить электронную торговлю сельскохозяйственными товарами;

способствовать продвижению и использованию складских свидетельств на рынке ЕАЭС, привлечению кредитных средств под залог складских свидетельств и реализации товара в период благоприятной конъюнктуры рынка.

— Необходимо отметить, что основу Соглашения составляет практика законодательного регулирования оборота зерновых расписок в Казахстане. В целом, реализация соглашения не требует финансовых затрат из государственного бюджета и не повлечет негативных социально-экономических и правовых последствий, — резюмировал депутат.

Казахстан и Китай начали строить контейнерный хаб в Мангистау

В Мангистауской области началось строительство первого контейнерного хаба на побережье Каспийского моря, который увеличит пропускную способность порта Актау до 240 тыс ДФЭ в год. Проект реализуют ГК Порт Ляньюньган совместно с Актауским морским торговым портом, сообщает пресс-служба Министерства транспорта РК.

В ведомстве отмечают, что проект повысит позицию страны в международной логистической системе и расширит потенциал транспортно-логистической сферы. Реализация хаба позволит увеличить транспортировку контейнеров в Транскаспийском направлении через Азербайджан, Грузию, Турцию и переориентировать часть транзитных грузов, следующих из Китая в Европу.

Сейчас здесь идут работы по землеустройству. На объекте задействовано более 20 единиц спецтехники.

"Показатель по контейнерным перевозкам через морские порты увеличился на 84% и составил 58 тысяч ДФЭ (двадцатифутовых эквивалентов, в которых рассчитывают показатели грузооборота портов. – Авт.), при этом рост контейнерных перевозок по Транскаспийскому международному транспортному маршруту составил 2,7 раза", – сообщили в Минтранспорта.

Завершить работы планируют в середине 2025 года.

В Узбекистане могут снять запрет на экспорт растительного масла

В Узбекистане могут разрешить экспорт растительного масла. Об этом говорилось 10 декабря на совещании у президента, который ознакомился с информацией о работе в пищевой промышленности и планах на 2025 год.

По данным пресс-службы главы государства, в масложировой промышленности открыто 408 предприятий, однако «нехватка сырья в

стране не позволяет им работать на полную мощность».

Заместителю премьер-министра поручено представить предложения по этому вопросу с учётом требований рынка.

Справочно: в Узбекистане с 1 июня 2022 года действуют ограничения на экспорт подсолнечного и растительного масла, а также семян подсолнечника и других масличных культур. В марте этого года правительство смягчило запрет на экспорт подсолнечного и растительного масла. Компаниям разрешили поставлять за границу часть импортированного масла и произведённой продукции из импортных семян.

Председатель Ассоциации масложировых предприятий Узбекистана «Узёгмойсаноат» Ойбек Зуфаров в интервью телеканалу «Узбекистан 24» отметил рост «теневой экономики» в масложировой отрасли, увеличение маленьких цехов, работающих незаконно. «Рассмотрен вопрос упорядочивания их работы, их легализации», — сказал он.

На мероприятии также обсуждался рост числа национальных брендов с сертификацией «халяль», которые активно экспортируют мясную продукцию в страны региона и арабские государства.

Узбекистан расширит экспорт товаров через порт Актау

Делегация Узбекистана 7 ноября провела переговоры с представителями

казахстанской Национальной компании «Актауский морской торговый порт».

В ходе встречи стороны обсудили текущие возможности порта Актау, его техническое оснащение и перспективы для узбекских экспортеров.

Также было подписано соглашение, направленное на развитие взаимовыгодного сотрудничества и запуск совместных перспективных проектов.

Порт Актау продолжает расширять инфраструктуру и увеличивать пропускную способность, делая акцент на активное развитие контейнерных и транзитных перевозок.

Порт уже играет ключевую роль в рамках Транскаспийского международного транспортного маршрута (ТМТМ), что открывает новые возможности для поставок узбекских товаров на международные рынки через Казахстан и страны Закавказья.

До конца 2024 года ожидается рост транзитного потока через порт Актау более чем на 5 млн тонн, с планами по дальнейшему увеличению этих показателей.

На Украине отменили лицензирование экспорта отдельных видов агропродукции

Правительство Украины с 1 декабря 2024 г. упразднило режим лицензирования отдельных видов аграрной продукции. Речь идет о зерновых, бобовых, масличных культурах и растительном масле. Соответствующее решение было

принято на заседании правительства 29 ноября, сообщила пресс-служба Минэкономики.

С 1 декабря заработал режим экспортного обеспечения, позволяющий в автоматическом режиме отслеживать экспорт отдельных видов агропродукции. Чтобы предотвратить двойной контроль со стороны государства.

Лицензирование экспорта пшеницы, кукурузы, семян подсолнечника и рапса в Болгарию, Румынию, Словакию, Венгрию и Польшу остается без изменений.

Режим экспортного обеспечения предусматривает:

- экспорт товаров исключительно зарегистрированными плательщиками налога на добавленную стоимость;
- установление минимальных экспортных цен на товары, по которым действует режим экспортного обеспечения. Разница между фактурной и таможенной стоимостью товаров не должна быть отрицательной;
- электронный обмен информации между Национальным банком, Государственной налоговой службой и Гостаможслужбой для отслеживания и контроля соблюдения экспортерами требований законодательства;
- особенности составления налоговой накладной и ее регистрации в Едином реестре налоговых накладных.

Молдавские аграрии требуют продлить на 2025 год ограничения импорта зерновых и подсолнечника из Украины

Фермерские ассоциации Молдавии потребовали продлить на

2025 год ограничение на поставки зерновых с Украины, срок действия которого завершается 31 декабря. С таким запросом в адрес правительства обратились ассоциация "Фермерская сила", Ассоциация производителей зерновых культур и Ассоциация производителей масличных культур.

"Важно сохранить действие режима лицензирования импорта для защиты сельскохозяйственного сектора. В прошлом году мы были свидетелями того, какой катастрофический эффект оказала либерализация импорта

зерновых с Украины на молдавских фермеров, которые в настоящее время борются за выживание", - говорится в заявлении.

В июле этого года парламент Молдавии ввел специальный режим для импорта зерновых, кукурузы и подсолнечника. Это было сделано по требованию фермерских ассоциаций, которые пригрозили возобновить акции протеста, если власти не защитят местных производителей по примеру стран Восточной Европы.

Дальнее зарубежье

Китай выступает против повышения таможенных пошлин США на китайские товары

Министерство коммерции КНР в понедельник вновь заявило о своем несогласии с повышением таможенных пошлин США в соответствии с разделом 301 Закона о торговле на некоторые китайские товары.

11 декабря офис торгового представителя США объявил о повышении таможенных пошлин в соответствии с разделом 301 на импорт из Китая некоторых видов вольфрамовой продукции, кремниевых пластин и поликремния, которые вступят в силу с 1 января 2025 года.

Позиция Китая в отношении одностороннего введения США дополнительных тарифов на китайскую продукцию является последовательной, и Китай неоднократно делал

американской стороне серьезные представления в отношении тарифов в рамках раздела 301, сказал представитель Минкоммерции КНР.

Всемирная торговая организация /ВТО/ постановила, что таможенные пошлины, введенные против Китая в рамках раздела 301, нарушают правила ВТО, но Соединенные Штаты идут дальше по ошибочному пути, повышая предусмотренные разделом 301 тарифы, сказал представитель Минкоммерции КНР.

По его словам, вместо решения проблем, связанных с торговым дефицитом и конкурентоспособностью промышленности, тарифные меры американской стороны приведут к росту инфляции в США, нанесут ущерб интересам американских потребителей и серьезно подорвут международный экономический и торговый порядок, а также безопасность и стабильность

глобальных производственных цепочек и цепочек поставок.

Китай призывает американскую сторону немедленно исправить свою ошибочную практику и отменить дополнительные таможенные пошлины на некоторые китайские товары, сказал представитель Минкоммерции КНР, добавив, что Китай примет необходимые меры для решительной защиты своих прав и интересов.

Турция отменила таможенную пошлину на подсолнечник

Власти Турции отменили пошлину на импорт семян подсолнечника в пределах установленной квоты, передает Reuters со ссылкой на указ президента республики.

Ставка таможенной пошлины была определена в августе. Она составляла 8% в отношении квоты в 1 млн тонн семян подсолнечника, или 20% на эквивалент 400 тыс. тонн нерафинированного подсолнечного масла. Предполагалось, что тариф будет действовать с 1 января 2025 года по 30 апреля 2025 года.

Согласно новому указу, восьмипроцентный тариф отменен, а на импорт вне квоты тариф был снижен с 27% до 12% для большинства стран происхождения товара. Тариф для подсолнечного масла в 20% остается в силе.

В правительстве отметили, что изменения в таможенных тарифах призваны поддержать местных переработчиков.

Турция снижает импортную пошлину на кукурузу до 5%, чтобы стабилизировать предложение на фоне роста цен

Правительство заявило в своем Официальном вестнике, что импортеры кукурузы в Турцию будут платить более низкую пошлину в размере 5% на следующий миллион тонн фуражного зерна, поступающего в страну, ослабив стандартную ставку в 130% до конца года. Квоты будут распределены между комбикормовыми заводами и производителями крахмала/глюкозы.

Ранее правительство временно снизило импортную пошлину до нуля в сентябре 2021 года. Источники на рынке сообщили, что пошлина вернется к 130% после 31 декабря, как только будет достигнут согласованный объем.

Недавно цены на кукурузу в Турции резко выросли из-за высокого спроса со стороны различных секторов. Источники на рынке указали, что это решение было необходимо для стабилизации поставок, поскольку рост цен препятствовал импорту. Турецкий трейдер заметил: «Мы импортируем кукурузу в целом, но теперь, после этих цен, мы остановились».

Румыния ввела ограничения на ввоз яиц и мяса птицы с Украины

Украинские производители яиц и мяса птицы смогут экспортировать свои товары в Румынию только по лицензиям. Об этом сообщил румынский министр сельского хозяйства Флорин Барбу.

Он указал, что решение об ограничении импорта яиц и мяса птицы с Украины было принято в связи с тем, что продукты румынских производителей в птицеводческом секторе продавались по ценам гораздо выше, чем украинские товары.

«Поэтому список продуктов, которые можно ввозить из Украины только на основании лицензии на импорт, я расширил яйцами и мясом птицы», — заявил министр.

Индия потратит 1,2 млрд долларов в течение семи лет на сокращение импорта пищевых масел

Индия потратит 101 млрд рупий (1,2 млрд долларов США) в течение следующих семи лет, чтобы сократить свою зависимость от импорта пищевого масла.

Правительство Индии в четверг одобрило инициативу под названием «Национальная миссия по пищевым маслам — масличные семена» по увеличению внутреннего производства масличных семян с 39 миллионов тонн в 2022-2023 финансовом году до 69,7 миллиона тонн к 2030-31 годам.

Индия, крупнейший в мире импортер растительного масла, закупает большую часть пальмового масла из Индонезии и Малайзии, а Аргентина, Бразилия, Россия и Украина поставляют ей соевое и подсолнечное масло.

Экспорт пальмового масла из Индонезии сократился до минимума последних нескольких лет

По данным Oil World (Германия), экспорт пальмового масла из Индонезии в сентябре составил 1,68 млн тонн по сравнению с 2,4 млн тонн в соответствующий месяц 2023 г., что стало минимумом последних нескольких лет. Так, в июле-сентябре 2024 г. отгрузки сократились на 32% к соответствующему показателю 2023 г. — 5,63 млн тонн.

Сокращение экспорта обусловлено повышением внутренних цен и высокими премиями пальмового масла по сравнению с другими видами растительных масел практически с начала 2024 г. К тому же многие страны-импортеры увеличивают использование доли других видов растительных масел взамен пальмового и/или сократили запасы пальмового масла.

В частности, в сентябре страны ЕС импортировали 194 тыс. тонн индонезийского пальмового масла (213 тыс. тонн — в сентябре 2023 г.), страны Африки — 202 (348) тыс. тонн, Китай — 314 (543) тыс. тонн, Индия — 213 (306) тыс. тонн. Так, с начала сезона (июль-сентябрь) Индонезия поставила в ЕС 573 (661) тыс. тонн пальмового масла, страны Африки — 641 (995) тыс. тонн, в Китай — 928 (1621) тыс. тонн, Индию — 870 (1873) тыс. тонн.

РОССИЙСКИЕ КОМПАНИИ НА ВНЕШНИХ РЫНКАХ

НАСТОЯЩИЙ ПОДАРОК АЛТАЯ



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

Алтай – это царство чистой природы и настоящих продуктов.

Алтай – это подарок.

Коллектив 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.

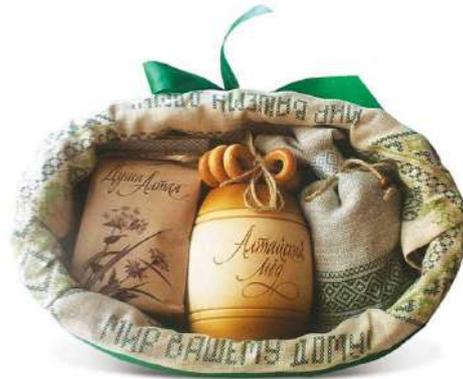


Подарочная коллекция «Душа Алтая» является победителем краевого конкурса «Сувенир года 2015» в номинации «БРЕНД АЛТАЯ».

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.

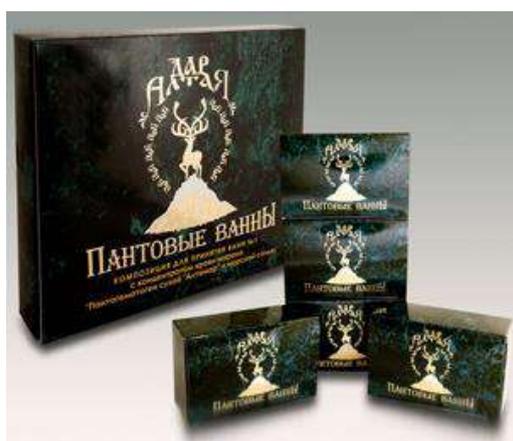
Сегодня в планах компании «Студия 3» реализация новых интересных идей и замыслов.

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 Алтая» холдинга «АЛТАМАР».



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



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

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.


Конфаэль
Ш О К О Л А Д

КОЛЛЕКЦИЯ
ШОКОЛАДНЫХ
ПОДАРКОВ

2025

Конфаэль
ПОДАРКИ

С НОВЫМ ГОДОМ!

Интернет магазин:
+7 (495) 739-95-95,
+7 (495) 744-71-44,
8 800 100-66-99
www.confaelshop.ru

Корпоративные заказы
по телефону:
+7 (495) 995-53-53
www.confael.ru

Телефон горячей линии:
8 800 600-53-53



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.



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.

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.



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 Favaio как одного из важнейших эталонов в национальной категории вин и, как, например, в случае Port Wine, расширять свой международный рынок.



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

К 1930 году производство мускателя и портвейна было настолько

интенсивным и неконтролируемым, что заставило реформировать сектор.

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



Фермеры сочли это правило несправедливым, поскольку добавление винного спирта необходимо для производства мускателя. Виноделы были недовольны и заявили Каса-ду-Дору, что они не принимают во внимание особое положение Фавайуш. За последующие 20 лет мало что изменилось.

Эти ограничения в производстве побудили группу фермеров вновь представить вопрос перед Каса-ду-Дору, и они обратили основное внимание на несправедливое законодательство в отношении мускателя. Решением этой проблемы было создание ассоциации виноградарей, которая стала началом Adega Cooperativa de Favaio.

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, Виньуш 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 an 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 Miguel's we praise our family history with its 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...

НОВОСТИ ВЫСТАВОЧНОЙ СФЕРЫ

MAP Russia 2025 расширяет горизонты

С 27 по 29 мая 2025 года в Тимирязев Центре в Москве пройдет ежегодная международная выставка «Мясная промышленность. Куриный Король. Индустрия холода для АПК / Meat and Poultry Industry Russia» (MAP Russia 2025).

Концепция выставки – «от поля до стола». То есть, экспозиция охватывает широкий спектр решений для всех этапов производства животного и альтернативных источников белка.



Посетители смогут познакомиться с российскими и зарубежными решениями для разведения, содержания и выращивания животных, производства кормов, хранения и логистики, последними технологиями в области убоя, переработки, упаковки, эффективными холодильными и климатическими системами. Дополнит концепцию выставки раздел «растениеводство», в рамках которого будут представлены продукты для подготовки и обработки почвы, питания и защиты растений.

Все три дня выставки будет проходить саммит «Аграрная политика России: безопасность и качество продукции». На нем будут обсуждаться глобальные тенденции производства животного белка, вопросы государственной политики по поддержке и развитию АПК в современных геополитических условиях. Кроме того, на саммите вырабатывается консолидированная позиция власти и бизнеса по вопросам, касающимся государственной поддержки производства мяса и альтернативных источников протеина.

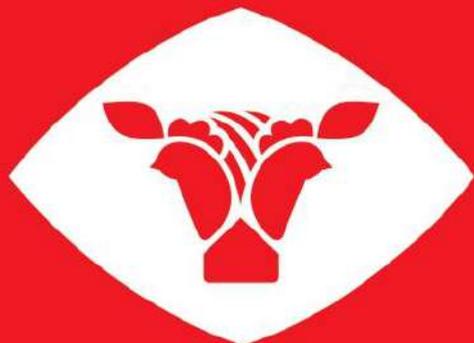


В числе спикеров мероприятия – руководители и специалисты крупнейших агрохолдингов, главы федеральных и региональных органов управления АПК, представители отраслевых союзов, ученые.

Не упустите возможность узнать все о главных трендах производства животного белка и повысить эффективность своего бизнеса на уникальной для России бизнес-площадке MAP Russia 2025.

*Пресс-служба
выставочной компании
«Асти Групп»*

МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА И САММИТ



МЯСНАЯ & КУРИНЫЙ
ПРОМЫШЛЕННОСТЬ **КОРОЛЬ**
ИНДУСТРИЯ ХОЛОДА для АПК
МАР Russia 2025

27-29 МАЯ
Москва, Россия

**FROM
FEED
TO
FOOD**



реклама

Организатор:
Выставочная компания «Асти Групп»

Тел. / WA Business:
+7 (495) 797 6914
E-mail: info@meatindustry.ru

www.meatindustry.ru



FOOD AFRICA 2024

Международная выставка продуктов питания и напитков **Food Africa** проходила в Каире с 3 по 5 декабря.



Параллельно с **Food Africa** проходила выставка переработки и упаковки **Pacprocess** и **Fresh Africa** - специализированная выставочная площадка, посвященная сельскохозяйственным культурам.



Мероприятие проходило в Египетском международном выставочном центре в Каире.

Масштабное мероприятие было организовано совместными усилиями компаний International Fairs & Promotions (IFP), Konzept и Messe Дюссельдорф.

В выставках **Food Africa**, **Pacprocess** и **Fresh Africa** приняли участие более 900 компаний из 32 стран.

Были представлено павильоны таких стран, как Индия, Турция, Польша, Пакистан и другие.



Большое внимание посетителей привлекали экспозиции российских регионов (Москва, Краснодарский край, Ростовская область и другие), а также отдельные стенды российских компаний, в том числе участниц Национального союза экспортеров продовольствия.



В ходе выставки российские производители подписали ряд контрактов с египетскими партнерами.

Food Africa является крупнейшей международной торговой выставкой на континенте в сфере агропромышленной индустрии. Мероприятие сочетает в себе современный выставочный формат, площадку для деловых мероприятий и

уникальную b2b платформу для заключения договоров.



На выставке были широко представлены кондитерские изделия, напитки, консервированные и охлажденные продукты, приправы и соусы, свежие фрукты и овощи, замороженные продукты, зерновые, крупы и мука, травы и специи, мясо и птица, молоко, сыр и молочные продукты, орехи и сухофрукты, масла, органические и диетические продукты, чай, кофе и травяные настои.



Неотъемлемой частью выставки были деловые мероприятия. Сессии конференции были посвящены таким важным темам, как значение логистики при транспортировке продуктов питания в Африке, прогноз развития производства аграрной продукции и продовольствия, экспорт агропродовольственной продукции.



На протяжении всего периода работы выставки проводилась кулинарная демонстрация, организованная Ассоциацией шеф-поваров Египта (ECA).



В течение трех дней выставку посетило более 27 тысяч посетителей из более чем 70 стран. Таким образом **Food Africa 2024** еще более укрепила свои позиции как выставка продуктов питания и напитков, упаковки и полиграфии.

ПРАКТИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ ПРОДВИЖЕНИЯ ПРОДУКЦИИ

Что важно для торговых сетей при выборе товаров на 2025 год

Введение

Рынок розничной торговли претерпевает серьёзные изменения, вызванные множеством факторов: изменением покупательских предпочтений, стремительным развитием технологий, нарастающей конкуренцией, внешними факторами, изменениями ключевой ставки и курса валют. Торговые сети ищут поставщиков, способных не только оперативно реагировать на вызовы, но и предвосхищать их, обеспечивая стратегическую устойчивость. Вопрос заключается в том, какие именно качества и характеристики будут особенно востребованы в 2025 году? Рассмотрим ключевые направления и ожидания, которые предъявляются к поставщикам, стремящимся наладить успешное сотрудничество с ритейлом.

Поставщикам, стремящимся к долгосрочным партнёрствам, следует строить крепкие альянсы, внедрять инновации в логистику и управление ассортиментом, а также демонстрировать максимальную гибкость в условиях постоянных изменений. Это больше, чем выполнение базовых требований — это путь к устойчивому успеху на конкурентном рынке, где важно умение не только адаптироваться, но и активно влиять на ситуацию.

Ситуация на рынке: вызовы и ожидания

Современные торговые сети вынуждены балансировать между глобальными вызовами и локальными потребностями, что ставит перед ними новые задачи в управлении цепочками поставок и взаимодействии с партнёрами. Основные трудности:

- **Логистика.** Рост транспортных расходов и сбои в цепочках поставок ставят вынуждают ритейлеров искать надежных поставщиков. Требования к минимальному уровню сервиса, величине минимального кванта поставки, времени выполнения заказа на сегодня являются практически самыми значимыми условиями договоров поставки. К сожалению, начиная сотрудничество с ритейлом многие поставщики не просчитывают варианты и стоимость логистики, в результате чего оказываются вне рынка. В то же время поставщики, внедряющие системы автоматизированного учёта и распределения, становятся фаворитами сетей, поскольку это позволяет минимизировать риск сбоев и оперативно реагировать на изменения спроса. Стабильность логистических операций — важнейший KPI (ключевой показатель эффективности) для категорийного менеджера, гарантирующий наличие товара на полке и работу «без стрессов».

- **Цены.** Инфляция заставляет ритейл искать партнёров, готовых

фиксировать цены на длительный срок, что требует от поставщиков высокой устойчивости к рыночным изменениям и способности предлагать конкурентные условия. Категорийные менеджеры ориентируются на долгосрочные контракты с предсказуемыми условиями, чтобы управлять маржинальностью и эффективно планировать финансовые потоки.

- **Ограничения.** Изменения в международной торговле, включая санкции и другие барьеры, требуют гибкости в управлении ассортиментом. Ассортиментный классификатор должен быть адаптивным — поставщики должны быть готовы оперативно пересматривать свои источники сырья и адаптировать ассортиментную матрицу под новые реалии, обеспечивая покрытие всех ключевых потребительских сегментов.

Одно из приоритетных направлений в организации сотрудничества ритейла с поставщиками - система "умной логистики", позволяющая существенно (до 20 %) снизить затраты на доставку товаров. Значимая часть таких проектов - использование технологии CPFR (совместного планирования, прогнозирования и пополнения).

Одно из направлений, которым активно занимаюсь и я – это совершенствование системы управления запасами. Категорийное управление запасами включает оценку ролей категорий и товаров и назначение коэффициентов страхового запаса в соответствии с ролями, а также оценку надежности поставщиков с целью выставления коэффициентов страхового запаса или же поиска резервных каналов закупок.

Понимая свою роль и роли своих товаров производитель может расставить акценты в своем предложении для сети так, что переговоры о цене перейдут на второй план.

Рост интернет-торговли: новые акценты

Электронная коммерция продолжает оставаться основным драйвером роста в ритейле. Она меняет не только привычки потребителей, но и требования, предъявляемые к поставщикам и логистике. Основные требования:

1. **Скорость доставки.** Интернет-магазины ритейлеров работают как из складского запаса торговых точек или РЦ, так и под заказ «с колес», в этом случае быстрота доставки товаров и небольшой квант поставки дает поставщику преимущества не только при работе с офлайн магазином, но и при организации доставки.

2. **Данные и аналитика.** Опыт интернет-продаж дает поставщику, даже ранее не работавшему с ритейлом, конкурентные преимущества. Он может аргументированно рассказать категорийному менеджеру о своей целевой аудитории, потенциале продаж, продемонстрировать реальные объемы и отзывы покупателей. Интернет дает возможность производителю наработать кейсы и делает эту информацию доступной для закупщика, доказывая ее достоверность.

3. **Новые каналы продвижения.** Социальные сети и маркетплейсы предлагают огромные возможности для взаимодействия с клиентами. Поставщики, готовые участвовать в

продвижении своих товаров через эти каналы, увеличивают свои шансы на успешное сотрудничество с торговыми сетями. Использование контент-маркетинга, influencer-продвижения и целевых рекламных кампаний в социальных медиа позволяет значительно расширить охват и повысить узнаваемость бренда. Особый случай – когда производитель приходит со своим интернет-сообществом и готов к коллаборации с торговой сетью.

Тренды в товарах: что будет востребовано

Производитель может прийти в торговую сеть со своими товарами. При этом он может оказаться в одной из трех ситуаций:

1. Маркетологи производителя придумали «уникальный продукт» с «оптимальным соотношением цена/качество» и «имеют честь предложить» его сети. Я называю эту ситуацию «Мы построили завод.... Вот!!!». Закупщик не слышал об этих товарах, не знает их потенциала продаж. Убедить сеть взять в ассортимент такие товары можно или убойным промо-планом, или убедив в потенциале продаж и взяв на себя ответственность в случае «провала проекта».

2. В категории происходит плановая ротация товаров или поставщиков и производитель сумел убедить закупщика в том, что предлагаемые им товары и сервис существенно лучше, чем те, что на сегодня есть у сети.

3. Лучший сценарий – когда закупщик сам ищет товар или же в категории есть проблемы. В этом случае

переговоры о вводе товара в ассортиментную матрицу сводятся не к обсуждению коммерческих условий, а к согласованию технических вопросов из раздела «Когда сможете привезти».

Для того, чтобы понимать проблемы и потребности сети необходимо вести постоянный мониторинг полки, отслеживать изменения и делать правильные выводы. К сожалению, большинство производителей не готовы это делать. В этом случае необходимо как минимум внимательно отслеживать тенденции рынка.

Торговые сети в 2025 году ориентируются на несколько ключевых трендов, которые определяют их стратегию выбора товаров:

- **Экологичность.** Современный потребитель становится более требовательным к экологической ответственности брендов. Продукты с минимальным углеродным следом, биоразлагаемой упаковкой и экологическими сертификатами занимают лидирующие позиции. Компании, способные предложить устойчивые решения и минимизировать воздействие на окружающую среду, получают конкурентное преимущество.

- **Стабильность качества.** Сети требуют гарантии того, что продукция всегда будет доступна в нужном объеме и с неизменно высоким качеством. В условиях роста конкуренции стабильность поставок и качество продукции становятся критическими параметрами, влияющими на выбор поставщика. Поставщики должны внедрять строгие стандарты контроля качества и обеспечивать постоянный

мониторинг производственных процессов.

- **Ценовая стабильность.** Акции и промо остаются важной частью стратегии, но ключевым фактором является долгосрочная предсказуемость цен. Сети отдают предпочтение поставщикам, которые могут предложить конкурентоспособные цены без риска резких изменений. Предсказуемость ценообразования позволяет сети эффективно планировать акции и привлекать потребителей.

- **Персонализация и умные продукты.** Потребители всё больше ожидают, что товары и предложения будут адаптированы под их индивидуальные потребности и предпочтения. Поставщики, предлагающие продукты с возможностью персонализации, а также интеграцией с цифровыми экосистемами (например, умные бытовые приборы, совместимые с системами умного дома), будут находиться в выигрышной позиции.

- **Цифровизация и подключённые устройства.** Рост использования IoT (Интернета вещей) и смарт-технологий приводит к увеличению спроса на подключённые устройства. Поставщики, которые могут интегрировать свои товары в экосистемы, управляемые с помощью мобильных приложений и облачных сервисов, получают значительное преимущество, поскольку такие продукты предлагают пользователям дополнительную ценность в виде удобства и контроля.

- **Здоровье и функциональные продукты.** Здоровый образ жизни

остаётся важным приоритетом для потребителей, и растёт спрос на функциональные продукты, обогащённые витаминами, минералами и пробиотиками. Поставщики, способные предложить инновационные решения в сегменте здоровья и wellness, включая адаптогенные напитки, растительные протеины и продукты для укрепления иммунитета, будут занимать важное место на полках торговых сетей.

Портрет идеального поставщика

Итак, что же ждёт торговая сеть от поставщика? Идеальный поставщик обладает следующими качествами и навыками:

- **Экспертность и профессионализм.** Прорабатывая свой ассортимент он умеет не только производить достаточно широкий ассортимент востребованных рынком товаров, но и делать адресные предложения для каждой торговой сети, формируя сбалансированный ассортиментный портфель с учетом именно ее позиционирования и целевой аудитории.

- **Сервис.** С одной стороны, есть минимальный сервис, без которого сотрудничество с риейлером невозможно. С другой, есть дополнительные требования и уникальный сервис, который дает поставщику преимущества на фоне конкурентов. Быстрота реакции на запросы, гибкость в управлении ассортиментом и оперативность являются основой успешного сотрудничества. Поставщики, которые умеют быстро адаптироваться к изменениям в заказах и имеют гибкие

производственные процессы, занимают лидирующие позиции в списках предпочтительных партнёров.

- **Лояльность.** Готовность работать на условиях сети, включая поддержку акций и эксклюзивных предложений, крайне важна для долгосрочных партнёрских отношений. Поставщики должны быть готовы учитывать потребности сети и адаптировать свои процессы, чтобы удовлетворить потребности конечных потребителей. Но при этом важно оценивать экономическую целесообразность и не заиграться в «лояльность», уйдя в убытки.

- **Гибкость.** Умение адаптироваться к новым трендам, внедрять инновационные технологии и расширять каналы сбыта даёт конкурентное преимущество. Быстрая адаптация к изменениям рынка, таким как новые тенденции в потребительских предпочтениях или изменения в

законодательстве, обеспечивает поставщикам устойчивое положение.

И самое главное, что должен помнить производитель, предлагая сотрудничество новым торговым сетям или выходя на новые рынки:

Репутация и узнаваемость товара, завоеванная в своем регионе, не является бесспорной для ритейлера. Необходимо пройти два этапа:

Убедить закупщика в своем профессионализме и потенциале продаж своих товаров.

Быть готовым инвестировать в развитие продаж для того, чтобы покупатель совершил первые покупки и оценил новые товары, став лояльным покупателем и обеспечив высокие продажи.

*С.А.Илюха,
к.т.н., международный эксперт по
ритейлу и коммерческим переговорам*

Бизнес-школа Сергея Илюхи **Лига Коммерсантов**

Бизнес-школа Сергея Илюхи

Сергей Илюха

- > Консультант по управлению ассортиментом и коммерческим переговорам
- > Почетный член Ассоциации бизнес тренеров
- > Член правления Российской Ассоциации Экспертов рынка ритейла
- > Генеральный директор Лиги Коммерсантов
- > К.т.н.

- ✓ Корпоративное обучение работе с ритейлом
- ✓ Открытые тренинги в Москве, Санкт-Петербурге
- ✓ Курсы дистанционного обучения
- ✓ Более 10 видеокурсов, которые можно проходить в удобное время
- ✓ Аудит контрактов
- ✓ Переговорный консалтинг
- ✓ Книги Сергея Илюхи с автографом автора



Медиа поставщик Сергей Илюха



Тел. Сергей Александрович Илюха
+7 982 277 08 17



Индивидуальное обучение
Поставщикам

Сайт: www.liga-commersantov.ru



АГРОС

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

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

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

Журнал содержит актуальную 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.

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.

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.

Главный редактор Д.С.Булатов

109388, Москва, ул. Гурьянова, 73-68.

Тел.: + 7 (495) 354-39-08

nfeu2000@mail.ru

Журнал зарегистрирован Комитетом Российской Федерации по печати

Рег. № 017582 от 13 мая 1998 г.

© «АГРОС». 2024