

# МЯСНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

## МИРОВОЙ ОПЫТ

Российским производителям все чаще придется сталкиваться с экономическими последствиями АЧС. Это прямые потери со стороны фермеров, а также ограничения на торговлю живыми свиньями, свежим мясом и продукцией свиноводства. С каждым годом искоренить это заболевание будет все сложнее.

42

**Ольга Подкопаева,**  
заместитель начальника  
отдела оценки рисков  
безопасности пищевой  
продукции ФГБУ ЦНМВЛ:

«В идеале при внедрении системы ХАССП предприятие получит значительную выгоду в результате уменьшения небезопасной продукции, грамотного построения работы каждого сотрудника, детальной отчетности и прослеживаемости на всем технологическом промежутке».

48

## ОТ СЛОВ К ДЕЛУ

**Антон Казинов,**  
генеральный директор  
МПЗ «Украина», Мурманск:

«Говорить о том, что мы отстаем на 15 лет, было бы неправильно. В Европе сложилась другая культура потребления и структура спроса. Пожалуй, можно сказать, что мы отстаем в плане технологического оборудования и специй. А вот что касается качества продукции... с этим я бы поспорил».

32





# HANDTMANN VF 800

ПОЛУЧИТЕ НЕЗАБЫВАЕМЫЕ ВПЕЧАТЛЕНИЯ ОТ ПРЕМЬЕРЫ ГОДА

# КАЛЕН

## Преимущества

- Высокая точность порционирования благодаря усовершенствованному роторному механизму подачи.
- Низкая степень износа за счет надежной конструкции и использования высококачественных материалов.
- Превосходное качество продуктов благодаря бережной подаче и применяемой системе контроля качества продукции
- Регулируемая производительность наполнения, соответствующая требованиям завтрашнего дня.
- Дизайн с учетом требований гигиены на высочайшем уровне для выполнения быстрой и надежной чистки.
- Уникальная эргономика для простого и надежного управления
- Энергоэффективность сервоприводов Handtmann, подтвержденная сертификатом TÜV.



[www.handtmann.com](http://www.handtmann.com)

**handtmann**

Идеи с будущим.

# Редакционная коллегия

В состав редколлегии ООО ИД «СФЕРА» входят профессионалы в различных отраслях народного хозяйства, ученые, общественные деятели. Редколлегия определяет приоритеты информационного сопровождения научных разработок и новых технологий в мировой и российской пищевой перерабатывающей отрасли.



**Джавадов  
Эдуард Джавадович,**

доктор ветеринарных наук, академик РАН, заслуженный деятель науки РФ.



**Глубоковский  
Михаил Константинович,**

доктор биологических наук, директор ВНИИ рыбного хозяйства и океанологии.



**Андреев  
Михаил Павлович,**

заместитель директора «АтлантНИРО», доктор технических наук, член-корреспондент Международной академии холода.



**Забодалова  
Людмила Александровна,**

доктор технических наук, профессор, заведующая кафедрой прикладной биотехнологии Университета ИТМО.



**Лисицын  
Александр Николаевич,**

директор ВНИИЖ, доктор технических наук.



**Доморощенкова  
Мария Львовна,**

заведующая отделом производства пищевых растительных белков и биотехнологии ВНИИ жиров.



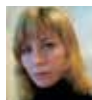
**Тимченко  
Виктор Наумович,**

кандидат экономических наук, почетный член Национальной академии аграрных наук Украины.



**Ванеев  
Вадим Шалвович,**

владелец, основатель и генеральный директор агрокластера «Евродон».



**Савкина  
Олеся Александровна,**

ведущий научный сотрудник, руководитель направления заквасочных культур и микробиологических исследований НИИ хлебопекарной промышленности, Санкт-Петербургский филиал, кандидат технических наук.



**Маницкая  
Людмила Николаевна,**

исполнительный директор РСПМО, кандидат экономических наук, заслуженный работник пищевой и перерабатывающей промышленности.



**Егоров  
Иван Афанасьевич,**

доктор биологических наук, профессор, академик РАН, руководитель научного направления по питанию птицы.



**Лоскутов  
Игорь Градиславович,**

заведующий отделом генетических ресурсов овса, ржи, ячменя, доктор биологических наук, профессор биологического факультета Санкт-Петербургского государственного университета.

*«Журнал «Мясная промышленность» входит в систему «Российский индекс научного цитирования (РИНЦ)». Статьи, предлагаемые к публикации, проходят проверку в системе «Антиплагиат».*

*В случае обнаружения более 55% текстовых заимствований без соответствующих ссылок статья отклоняется.*

*По итогам 2017 года профессиональные издания ИД «Сфера» – победители в номинации «Лучшие отраслевые СМИ» Всероссийского конкурса журналистов «Экономическое возрождение России», организованного Торгово-промышленной палатой РФ».*



НОВИНКА

# MOVIPPLUS

## Версия 4.0

### ЭКСПОНЕНЦИАЛЬНОЕ ИНЪЕЦИРОВАНИЕ



- Полная подключаемость 4.0: инъецирование будущего
- Система саморегуляции инъецирования
- Система дифференциального инъецирования и технология SPRAYPLUS® для оптимизации распределения
- Увеличение рабочих циклов = повышение производительности

реклама

# Содержание

## 26

В 2015 году «Окраина» открыла представительство во Всемирной сети, и весь ассортимент продукции стало возможно заказать онлайн. В успех верили немногие, но покупателям идея пришла по вкусу. Уже в 2017 году по онлайн-заявкам было отгружено более 400 т продукции.



- |           |   |           |   |           |  |
|-----------|---|-----------|---|-----------|--|
| <b>6</b>  | <b>Слово редактора</b><br>Меняем пятак на доллар  | <b>23</b> | <b>Рецептура</b><br>Точный рецепт яркого вкуса  | <b>42</b> | <b>Мировой опыт</b><br>Эрадикация АЧС:<br>испанские практики                                 |
| <b>8</b>  | <b>Актуально</b><br>Через выставку – на экспорт   | <b>24</b> | <b>IT-технологии</b><br>Дуэль решений<br>для планирования<br>производства: ERP-система<br>vs. Best of Breed   | <b>42</b> | <b>Global Experience</b><br>ASF Eradication:<br>Spanish Practices                            |
| <b>13</b> | <b>Ингредиенты</b><br>«АКВАМИТ ОРГАНИК» –<br>ключ к натуральности                         | <b>26</b> | <b>Фоторепортаж</b><br>Такая близкая «Окраина»  | <b>48</b> | <b>Мнение эксперта</b><br>Управление риском  |
| <b>14</b> | <b>Аналитика</b><br>Птица встает на крыло   | <b>32</b> | <b>От слов к делу</b><br>А. Казинов:<br>«Мы рассчитываем<br>на собственные силы,<br>знания и профессионализм» | <b>56</b> | <b>Событие</b><br>Итальянское упаковочное<br>машиностроение: на пути<br>к мировому лидерству |
| <b>18</b> | <b>В фокусе</b><br>Страхование<br>с господдержкой<br>или господдержка<br>без страхования? | <b>38</b> | <b>Регионы</b><br>АПК Тверской области:<br>планомерная работа<br>на результат                                 | <b>58</b> | <b>Единый мир –<br/>единое здоровье</b>  |

## Сфера

Мясная сфера  
(Мясная промышленность) №3 (122) 2018

Информационно-аналитический журнал  
для специалистов мясоперерабатывающей индустрии

Федеральная служба по надзору в сфере связи,  
информационных технологий и массовых  
коммуникаций (Роскомнадзор).

Свидетельство о регистрации  
ПИ № ФС 77-46401 от 31.08.2011.

Издатель:  
ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ «СФЕРА»

Адрес редакции:  
Россия, 197101, Санкт-Петербург,  
ул. Мира, д. 3, литера А, помещение 1Н,  
тел./факс: +7 (812) 245-67-70,  
www.sfera.fm

Управляющий:  
ИП Алексей Павлович Захаров  
Руководитель отдела  
продаж и маркетинга:  
Анна Артемьева  
a.artemieva@sfera.fm

Реклама:  
Виктория Паленова  
v.palenova@sfera.fm

Надежда Антипова  
n.antipova@sfera.fm

Екатерина Полищук  
e.polishuk@sfera.fm

Оксана Перепелитца  
o.perepelitza@sfera.fm

Евгения Гненная  
e.gnenная@sfera.fm

Валерия Скиданова  
v.skidanova@sfera.fm

Лилия Далакишвили  
l.dalakashvili@sfera.fm

Екатерина Зенько  
e.zenko@sfera.fm

Главный редактор  
информационного портала  
SFERA.FM:  
Дмитрий Аркатовский  
d.arcatovsky@sfera.fm

Выпускающий редактор:  
Полина Макаренко  
makarenkopolina@yandex.ru

Дизайн и верстка:  
Нина Слюсарева  
n.slyusareva@sfera.fm

Корректор:  
Лариса Торопова

Фото на обложке предоставлено  
ГК «Окраина»

Журнал распространяется  
на территории России и стран СНГ.  
Периодичность – 4 раза в год.

Использование информационных  
и рекламных материалов журнала  
возможно только с письменного  
согласия редакции.

Все рекламируемые товары имеют  
необходимые лицензии и сертификаты.

Редакция не несет ответственности  
за содержание рекламных материалов.

Материалы, отмеченные значком **Р**,  
публикуются на коммерческой основе.

Материалы, отмеченные значком **МП**,  
являются редакционными.

Мнение авторов не всегда совпадает  
с мнением редакции.

Отпечатано в типографии «ПремиумПресс».  
Подписано в печать: 03.08.18.  
Тираж: 3 000 экз.



# Эффективность выше на 25%!

Клипсование с одновременным наложением петли,  
автоматическое подвешивание и размещение на  
копильной палке

Для больших объемов производства в диапазоне  
калибров от 38 до 100 мм

До 37% экономии расходов на персонал

Потенциальное увеличение производительности с 2 т  
до 4 т на человека по сравнению с FCA 3430

**FCHL 160**  
**НОВИНКА!**



**Ждем Вас на выставке**  
**Павильон Форум, стенд FC 080**



**Excellence in Clipping**

**poly-clip®**  
**SYSTEM**

ООО "Поли-клип Систем"

142116, Московская обл. г.Подольск, Тел. +7 (495) 229-46-70  
Смотри также: [polyclip.com/5338](http://polyclip.com/5338)



**Дмитрий Аркатовский,**  
главный редактор информационного  
портала SFERA.FM

# МЕНЯЕМ ПЯТАЧОК НА ДОЛЛАР

**В** минувшем году мы впервые за многие десятилетия досыта наелись мяса. По данным Минсельхоза, на каждого россиянина пришлось почти 76 кг этого продукта, что на два с половиной килограмма больше, чем рекомендуют медики. Всезнающие эксперты утверждают, что именно мясо, а не зерно, в самое ближайшее время станет драйвером экспорта отечественной сельхозпродукции...

Сегодня государства-мясоеды в целом живут лучше вегетарианцев. Как следует из недавнего отчета Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН, больше всего мяса едят в США (120 кг на человека в год). На втором месте – Кувейт (119,5 кг), на третьем – Австралия (111,5 кг). В лидерах по потреблению мяса также Багамские острова (109,5 кг) и Люксембург (107,5 кг).

А кто в отстающих? Бангладеш (4 кг), Индия (4,4 кг), Конго (4,7 кг), Бурунди (5,2 кг) и Руанда (6,5 кг).

Так что Россия, что бы про нее ни вешали иноземные СМИ, скорее относится к странам-драйверам. Другое дело, что структура нашего мясopotребления оставляет желать лучшего. Нынче 45% мясного рациона россиянина занимает курица, 30% – свинина, 4% баранина, а доля говядины едва дотягивает до 20%.

Так или иначе, но в нашей стране мяса хватает. Мало того, появились излишки, которые можно отправлять за рубеж. Что наши производители, собственно говоря, и делают.

В 2017 году мы экспортировали 259 тыс. т мяса – на 41% больше, чем в 2016 году. А в текущем году объем поставок, по мне-

---

**41%**

В 2017 году мы экспортировали 259 тыс. т мяса – на 41% больше, чем в 2016 году.

А в текущем году объем поставок, по мнению аналитиков Российского экспортного центра (РЭЦ), превысит 300 тыс. т.

---

нию аналитиков Российского экспортного центра (РЭЦ), превысит 300 тыс. т.

По прогнозам Национальной мясной ассоциации (НМА), к 2024 году экспорт российского мяса и вовсе достигнет 1 млн т.

Конечно, пока большая часть нашего мясного экспорта – продукция птицепрома. Но участники рынка уверены: скоро главными на этом поприще станут свиньи.

В этом смысле вся надежда на Китай. Сегодня он занимает первое место в мире по

потреблению свинины. По данным ФАО, спрос на это мясо в Поднебесной в текущем году достигнет 56,1 млн т. И если торговая война Китая с США продолжится, российским свиноводам будет где развернуться.

Итак. Излишек для экспорта мы накопили, потенциальный рынок сбыта имеется. Крупные игроки, которые могут враз отправить за рубеж десятки, а то и сотни тысяч тонн продукции, тоже в наличии (одна только тройка лидеров внутреннего рынка – «Черкизово», «Приосколье» и «Мираторг» – чего стоит!). Нет особых претензий и к качеству отечественного мяса. А что касается цены, то она вообще конкурентоспособна до безобразия...

И все же есть пара «но», которые мешают получить полное удовольствие от ситуации с мясным экспортом. Например, российские мясоделы планируют в ближайшее время нарастить не только поставки птицы и свинины, но и говядины. Сегодня активно заключаются соглашения на поставку мяса КРС в страны Персидского залива, в Турцию и Египет. И это при том, что наш импорт говядины превышает 20% от общего объема ее потребления в стране. Есть и опасение, что при открытии рынка Китая в России может случиться дефицит свинины.

Не хочется, чтобы получилось, как в славные советские годы. Тогда было принято поставлять иностранцам товары, которые у самих в дефиците, а затем выкупать их втридорога. Яркий тому пример – финский сервелат. Эта зарубежная колбаса, которая на четверть состояла из говядины высшего сорта, еще на одну четверть – из нежирной свинины и наполовину из свиной грудин-

ки, в СССР была эталоном вкуса и элементом престижа. Так вот. Отец моего одноклассника, который служил в управлении торговли Ленинградского горисполкома, открыл нам страшный секрет: оказывается, мясо для хваленной колбасы финны закупали в Советском Союзе. Причем за сущие копейки. А вот сервелат нам продавали уже за серьезные доллары.

Это именно та ситуация, когда повторение пройденного только вредит. **МП**

---

120 кг

Как следует из недавнего отчета Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН, больше всего мяса едят в США (120 кг на человека в год). На втором месте – Кувейт (119,5 кг), на третьем – Австралия (111,5 кг).

---



Food Business Days

25.09. – 26.09.2018

в Вене, Австрия

А что Ваше  
IT-решение понимает в  
производстве мяса?

Наше - практически все!

Отраслевые процессы, интеграция оборудования и машин, мониторинг и отчетность, прослеживание, оптимизация рецептур, управление качеством и многое другое. CSB-System – это программное обеспечение для мясной отрасли. Комплексное решение включает в себя ERP-систему, MES, Factory ERP®. Кроме того, в CSB уже включены стандарты лучших практик.

Вы хотите знать,  
почему ведущие предприятия отрасли  
используют CSB?

[www.csb.com](http://www.csb.com)



Текст: **Полина  
Макаренко**

Благодарим Ассоциацию «РОССПЕЦМАШ»  
(www.rosspetsmash.ru)  
за помощь в подготовке материала.

## ЧЕРЕЗ ВЫСТАВКУ – НА ЭКСПОРТ

Развитие несырьевого экспорта – одна из приоритетных задач российской экономики. Экспортерам активно помогает государство: предоставляются субсидии на транспортировку продукции и сертификацию, есть поддержка со стороны Российского агентства по страхованию экспортных кредитов и инвестиций. Важную роль в продвижении российской продукции на мировой рынок играют отраслевые выставки. В 2017–2018 гг. отечественные решения для сельского хозяйства и пищепрома демонстрировались на девяти крупных международных площадках.

**Р**оссийские заводы сельскохозяйственного и пищевого машиностроения сегодня поставляют свою продукцию в страны СНГ, Европейского союза, Монголию, Канаду, Китай. Открываются новые направления – страны Персидского залива, Сирия, ЮАР. Взят курс на планомерное наращивание экспорта в этом сегменте, в том числе за счет расширения географии поставок. И здесь роль выставочных мероприятий сложно переоценить. Оператором и организатором российских экспозиций за рубежом выступает Российская ассоциация производителей специализированной техники и оборудования («Росспецмаш»).

---

Насущная проблема  
российского  
специализированного  
машиностроения – слабо  
развитая компонентная база,  
проще говоря – всевозможные  
комплектующие для сборки  
техники и оборудования.

---

### На мир посмотреть, себя показать

По данным «Росспецмаша», в 2017 году отечественные заводы представили сельскохозяйственную технику и пищевое оборудование на таких крупных международных выставках, как Interpack и Agritechnica (Германия), Gulfood Manufacturing (ОАЭ), Agrodinamica (Парагвай), «Айыл-Агро» (Киргизия). В текущем году уже состоялись такие значимые отраслевые мероприятия с российским участием, как Anuga FoodTec (Германия), TechAgro (Чехия), Nampro Harvest Day (ЮАР) и «Российско-Монгольская инициатива» (Монголия).

В «Росспецмаше» отмечают успешный дебют российской экспозиции на кельнской выставке Anuga FoodTec. При поддержке ассоциации, Минпромторга России и Российского экспортного центра здесь был открыт российский павильон площадью 100 кв. м. Хотя некоторые производители уже принимали участие в этом мероприятии, техника и оборудование из России были представлены впервые в виде экспозиции. Достижения отечественных инженеров и проектировщиков представили петербургские компании AMATA SCALE (фасовка и контроль качества продукции), «Таурас-Феникс» (упаковочное оборудование) и «Класс-Инжиниринг» (пищевое оборудование); «Тайфун-Инновация» (Ставропольский край), упаковочные решения «Импресс-Арт» и «Пром-Упак» из Московской области.

Уже во время выставки были заключены предварительные соглашения о поставке оборудования AMATA SCALE по фасовке и упаковке сыпучих продуктов в Словакию, Пакистан и Азербайджан. Большой интерес к линиям розлива этой компании проявили предприниматели Кубы. Были проведены переговоры с компаниями из Бразилии, Норвегии и Австралии. Оборудованием компании «Класс-Инжиниринг» заинтересовались фирмы из Вьетнама и Литвы. На следующей выставке, которая пройдет в 2021 году, российские предприятия пищевого машиностроения намерены разместить экспозицию на площади 400 кв. м.

– Качество российского оборудования ничем не уступает зарубежным аналогам, а в чем-то их превосходит, – считают в «Росспецмаше». – Иначе его бы не приобретали так охотно в странах, где хорошо развито пищевое машиностроение. Например, пятая часть современного кухонного оборудования, которое выпускает «Чувашторгтехника», поставляется в более чем 30 стран мира. Пользуются популярностью в странах Европы, Африки и СНГ фотосепараторы компании «СиСорт», востребовано за рубежом упаковочное оборудование компаний «Класс-Инжиниринг» и «Таурас-Феникс».

Отечественным производителям есть чем гордиться, уверены отраслевики. Например, расположенное в Кирове предприятие «Молочные Машины Русских» разработало машины для производства элитных сыров



88%

Комплексная поддержка действующих и потенциальных экспортеров приносит результаты. По сообщениям Минпромторга России, экспорт российской сельскохозяйственной техники и оборудования за четыре года увеличился на 88% – с 4,2 млрд рублей (не считая НДС) в 2013 году до 7,9 млрд рублей в 2017-м.

в условиях фермерских хозяйств, и это оборудование для сыроварения впервые было поставлено из России в Европу. ЗАО «Совокрим» (Московская область) выпустило станок для помола высококачественной муки, а в ЗАО «Единство» из Ярославской области производят более 50 видов оборудования для пищевой промышленности, в том числе для мясопереработки.

### Принимаем гостей из всех волостей

Не остаются в тени и российские выставки, которые с каждым годом привлекают все больше зарубежных специалистов. Так, в 2016 году «АГРОСАЛОН» посетили 136 зарубежных делегаций, в том числе из Болгарии, Латвии, Венгрии, Киргизии, Эстонии, Монголии. Каждый десятый посетитель этого крупнейшего мероприятия прибыл из зарубежных стран – здесь побывали специалисты из Белоруссии, Италии, Финляндии, Ирана, Казахстана, Франции, Германии, Молдовы, Чехии и Польши. На площади в 60 тыс. кв. м разместились несколько тысяч экспонатов, в том числе около шестисот крупногабаритных образцов машин и оборудования.

Одной из главных выставок в отрасли пищевого машиностроения на территории России является «Агропродмаш». В 2017 году в ней приняли участие более 800 компаний из 37 стран, а посетили ее свыше 24 тыс. человек из 65 стран. В этом году она состоится уже в 23-й раз. Экспортные возможности



российского агробизнеса демонстрируются и на других отраслевых выставках («Золотая осень», «Продэкспо» и т. д.)

Комплексная поддержка действующих и потенциальных экспортеров приносит результаты. По сообщениям Минпромторга России, экспорт российской сельскохозяйственной техники и оборудования за четыре года увеличился на 88% – с 4,2 млрд рублей (не считая НДС) в 2013 году до 7,9 млрд рублей в 2017-м. Экспорт пищевого оборудования за четыре года вырос с 2,4 до 4,2 млрд рублей. Уже в первом полугодии текущего года экспорт сельхозтехники составил 6,6 млрд рублей, и ожидается, что концу года сумма перевалит за 10 млрд.

### Хорошо, но можно лучше

Регулярное участие в выставках за рубежом и активное продвижение на российском рынке – важная часть работы по развитию экспортного направления. Однако представители компаний-экспортеров отмечают, что этого недостаточно. В частности, необходимы равные условия для российских и иностранных компаний как на внутреннем, так и на внешнем рынках, настаивают в «Росспецмаше».

Российский рынок открыт для иностранных компаний, сообщают в ассоциации. Более десяти лет действуют нулевые ставки импортных пошлин на оборудование для промышленного приготовления или производства пищевых продуктов или напитков, на хлебопекарные печи, оборудование для

50–60%

Доля российских производителей на внутреннем рынке уменьшилась с 50–60% до 5–10%. Кроме того, произошло существенное сокращение производства, руководители заводов были вынуждены сокращать производственный персонал. При этом сельхозтехнику из России за рубежом встречают отнюдь не с распростертыми объятиями, и в отношении нее действуют различные заградительные меры.

производства жиров и масел, сушилки для сельскохозяйственной продукции, молочные сепараторы, посудомоечные машины, элеваторы и конвейеры непрерывного действия. Поэтому доля российских производителей на внутреннем рынке уменьшилась с 50–60% до 5–10%. Кроме того, произошло существенное сокращение производства, руководители заводов были вынуждены сокращать производственный персонал. При этом сельхозтехнику из России за рубежом встречают отнюдь не с распростертыми объятиями, и в отношении нее действуют различные заградительные меры.

«Росспецмаш» призывает увеличить ставки ввозных таможенных пошлин на пищевое оборудование до уровня связывания, утвержденного при вступлении России в ВТО. Это окажет положительное влияние на развитие отрасли и не приведет к росту цен на продукты питания, считают в ассоциации.

Еще одна насущная проблема российского специализированного машиностроения – слабо развитая компонентная база, проще говоря – всевозможные комплектующие для сборки техники и оборудования. Это направление по-прежнему импортозависимо. Необходимо развивать выпуск компонентов в России, создавая для производителей компонентов более комфортные условия по сравнению с зарубежными производителями.

При этом рост экспорта не приведет к дефициту с/х техники и оборудования для пищепрома внутри страны, и российские производители смогут полноценно работать «на два фронта».

– Согласно стратегии развития сельхозмашиностроения в России до 2030 года, более половины поставляемой техники должно отправляться на экспорт. Это единственный правильный вектор развития, – отмечают в «Росспецмаше». – Все ведущие мировые производители идут этим путем, чтобы не зависеть от внутреннего рынка. Та же задача должна стоять и перед пищевым машиностроением. Потенциал компаний позволит закрыть потребности в оборудовании на внутреннем рынке. Но если спрос на их продукцию в отдельные периоды в стране упадет в связи с тем, что предприятия в достаточной степени обновили производственные мощности, выручат экспортные поставки, и обороты сбавлять не придется.

## КОММЕНТАРИЙ:



**Татьяна Гордеева,**  
директор по маркетингу  
«Таурас-Феникс»



**Кирилл Молодцов,**  
менеджер по маркетингу  
ООО «Пром-Упак»

**Т.Г.:** Мы участвуем в международных выставках с 2007 года, и за это время выставили свое оборудование на 11 выставках в Европе, 12 – в странах СНГ и четырех в Дубае.

Определяющим фактором успешной выставки является ее концепция, в рамках которой определяется схема застройки, доступная локация выставочного пространства экспонентов, формируется насыщенная деловая программа. Мы отмечаем повышение интереса участников, когда оборудование встроено в технологичные линии, демонстрация функционала машин проходит в интерактивном формате. У нас на стенде можно не только посмотреть, как фасуются пищевые продукты (особенный интерес всегда проявляют к кондитерским и молочным машинам), но и принять участие в мастер-классах по эксплуатации оборудования. На каждой выставке работают высококвалифицированные сотрудники компании, которые никого не оставляют без внимания. Отстроиться от конкурентов помогают эксклюзивный дизайн и брендинг застройки. Такой подход хорошо работает, когда у каждого экспонента собственная зона.

Но работа на выставках в формате коллективных стендов тоже может быть очень эффективной. Такой формат оптимален для международных выставочных мероприятий. Это минимизирует финансовые усилия компаний-участников, позволяет укрепить позиции и продемонстрировать потенциал отрасли иностранным партне-



▲  
Работа на выставках в формате коллективных стендов тоже может быть очень эффективной. Такой формат оптимален для международных выставочных мероприятий. Это минимизирует финансовые усилия компаний-участников, позволяет укрепить позиции и продемонстрировать потенциал отрасли иностранным партнерам.

рам. Так было у нас на одной из самых значимых зарубежных выставок – Interpack (Германия). Русский стенд был установлен в отдельном здании и выглядел несколько обособленно. Но после первых минут

посещения стенда потенциальные клиенты были довольны своим решением оценить работу русских. На другой немецкой выставке, Anuga FoodTec, стенд «Таурас-Феникс» находился в общем павильоне, по соседству с крупнейшим предприятием по выпуску оборудования для термообработки и упаковке пищевых продуктов. Это уравнивало наши шансы на заключенные внешнеторговые контракты.

В братских республиках (Словения, Болгария, Сербия и представители СНГ) всегда принимают российские компании радушно. А вот представители европейских стран лишь недавно стали воспринимать русские бренды в области машиностроения всерьез. Большой интерес у зарубежных потенциальных партнеров, конечно, вызывает соотношение цена – качество. «Таурас-Феникс» зарекомендовал себя как производитель упаковочного и фасовочного оборудования абсолютно европейского уровня, а в силу слабого курса рубля по отношению к евро цена за высокотехнологичные машины российского производства значительно ниже.

Стоит отметить, что в России наш бренд широко известен в отрасли, однако за рубежом нам приходится завоевывать внимание. Участие в зарубежных выставках повышает уровень узнаваемости бренда, формирует доверие у иностранной аудитории, укрепляет партнерские связи. Эксперты отмечают, что зайти на международный рынок с одного визита невозможно. Бренд должен регулярно принимать участие во всевозможных выставочных мероприятиях. Мы с этим мнением совершенно согласны и по опыту можем добавить, что важно взаимодействовать с участниками коммерческой деятельности на местах – с российскими торгпредствами и посольствами, выбирать проверенных и достойных бизнес-проводников из числа дистрибьюторов, байеров и подрядчиков.

На сегодняшний день нашим оборудованием укомплектовано производство в таких странах, как Индия, США, Австралия, Греция, Бразилия, Англия, Германия, Голландия, Чехия, Хорватия, ЮАР, ОАЭ, Иран, Йемен и многих других. При этом экспортный отдел на заводе начал свою деятельность лишь три года назад. Количество зарубежных клиентов растет во многом благодаря его слаженной работе и ежегодному

мониторингу культурных и этнических особенностей иностранных партнеров.

Участие в отраслевых выставках мы видим очень важным инструментом продвижения бренда «Таурас-Феникс» и, безусловно, эффективным механизмом господдержки инновационных промышленных отечественных предприятий. На зарубежных выставках нас начали узнавать. Все чаще мы видим уже не новые лица, а представителей знакомых компаний. Практически 30% всего трафика среди посетителей наших стендов знают наше упаковочное оборудование.

Дополнительно отмечу, что сегодня имидж российских брендов позитивно оценивается за рубежом. Есть некоторые сложности при позиционировании отечественной продукции среди молодой аудитории. В Европе много молодых специалистов среди закупщиков и технологов промышленных предприятий. Но грамотная реклама, высокое качество производимой продукции при верной стратегии ценообразования могут справиться с предвзятостью и критичностью самой взыскательной публики.

**К.М.:** Выставка Anuga FoodTec в 2018 году стала для нас уже четвертой, но мы впервые приняли участие в совместном стенде, который устраивают правительство РФ и РЭЦ. Раньше мы готовили экспозицию своими силами, что требовало огромного количества времени и ресурсов. В этот раз мы получили мощную поддержку от РЭЦ – нам помогли во всех вопросах и подготовили современный интерактивный стенд. Правда, процесс оформления компенсации оказался непростым: с подачей документов и отбором участников никаких вопросов не возникло, но оказалось сложно соблюсти все установленные сроки определения оператора. К такой масштабной выставке нужно готовиться заранее, как минимум за полгода, а мы, не имея установленных дедлайнов, точной информации и картины в целом, не смогли подготовиться заранее. Но все-таки в итоге «Росспецмаш» буквально за месяц собрал отличный стенд и подготовил все необходимое для комфортного проведения мероприятия. Надеюсь, в будущем ранее бронирование участия (которое зависит от согласования с РЭЦ) позволит выбирать лучшие места для общей российской экспозиции.



▲  
К такой масштабной выставке нужно готовиться как минимум за полгода, а мы, не имея установленных дедлайнов, точной информации и картины в целом, не смогли подготовиться заранее. Но все-таки в итоге «Росспецмаш» буквально за месяц собрал отличный стенд и подготовил все необходимое для комфортного проведения мероприятия.

Большой интерес потенциальных партнеров вызвала наша асептическая упаковка, которая является полноценным аналогом упаковки Tetra Pak, но российского производства. Эта упаковка отвечает всем мировым требованиям. Также гостям стенда понравился уровень качества офсетной печати на упаковке, ее сочные и яркие цве-

та. Зарубежных производителей удивила наша опция по бесплатным внесениям правок и разработки дизайна (в Европе все привыкли платить за каждое действие). Не обошли вниманием упаковку формата Gable Top с фигурной гранью Ellisse-Pak, которая не требует отдельной покупки разливающего оборудования.

В ходе выставки мы установили деловые отношения и связи с большим числом компаний-упаковщиков (сока, вина, растительного масла и молочных продуктов) со всего мира. Большая часть этих контактов преимущественно с европейскими компаниями-производителями, с которыми мы сейчас находимся в процессе обсуждения дальнейшего сотрудничества. Как и прежде, планируем принимать участие и в следующей выставке.

Конечно, такие мероприятия помогают развитию экспортного направления. Но я уверен, что результат будет еще лучше, если оказывать поддержку российским экспортерам при оформлении необходимых зарубежных сертификатов и организации выездов на зарубежные семинары и встречи с потенциальными клиентами.

В свою очередь, мы хотим выразить благодарность за помощь в организации российского стенда правительству России и всем работникам РЭЦ. Такие мероприятия помогают российским компаниям выходить на новый мировой уровень, экспортировать нашу российскую продукцию и товары во все заинтересованные страны. **МП**

# aiЦел Премиум

Сверхпроницаемая оболочка для варёно-копчёных / полукопчёных / сыровяленых / сырокопчёных колбас



## Функциональное решение

- Лёгкая счищаемость по спирали
- Низкие потери массы
- Предотвращает попадание канцерогенных веществ в продукт
- Минимальная степень синерезиса



Телефон горячей линии: 8 800 500-85-85 - для России,  
+7 863 255-85-85 - для стран ближнего и дальнего зарубежья  
[info@atlantis-pak.ru](mailto:info@atlantis-pak.ru) [www.atlantis-pak.ru](http://www.atlantis-pak.ru)



# AGROSALON

---

МЕЖДУНАРОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА СЕЛЬХОЗТЕХНИКИ



---

9-12 OCTOBER  
ОКТАБРЯ 2018

---

WWW.AGROSALON.RU МОСКВА, РОССИЯ

## ингредиенты

Автор:



**Кирилл  
Хлусов,**  
ведущий  
специалист

**АО «ЭКО РЕСУРС»,**  
Санкт-Петербург,  
ул. Киевская, 6  
Тел.: + 7 (812) 777-73-31  
www.eco-resource.ru

# «АКВАМИТ ОРГАНИК» – ключ к натуральности

*Цвет – один из главных показателей, влияющих на потребительские свойства мясных изделий. Как известно, покупатель выбирает глазами, и бледная окраска продукции его совсем не привлекает. Зато яркий натуральный цвет колбасных изделий сразу ассоциируется со свежими качественными продуктами.*

**Н**есмотря на разнообразие источников цвета, совсем непросто подобрать краситель с нужными характеристиками для мясной продукции. Ведь с учетом мировой тенденции к здоровому образу жизни и потребителями, и производителями на первое место ставится натуральность продуктов питания.

Специалисты компании АО «ЭКО РЕСУРС» облегчили задачу технологам мясной отрасли, разработав красящие продукты на основе натуральных компонентов без кода «Е». Появилась уникальная линейка «АКВАМИТ ОРГАНИК», обладающая наиболее востребованными характеристиками:

- натуральностью происхождения;
- устойчивостью к свету;
- стабильностью цвета при хранении;
- отсутствием миграции при тепловой обработке.

Применение «АКВАМИТ ОРГАНИК» позволяет получить привлекательные мясные продукты красных, красно-оранжевых или бордовых оттенков, сохранив при этом «чистую» этикетку. В линейке «АКВАМИТ ОРГАНИК» разработаны и сертифицированы продукты для производства:

- КОШЕРНОЙ продукции,
- ХАЛЯЛЬНОЙ продукции.

Самые популярные натуральные красящие продукты в линейке:

**АКВАМИТ ОРГАНИК М 1500** – содержит натуральные растительные экстракты, применяется для вареных колбас, сосисок и сарделек, придает натуральный красный цвет;

**АКВАМИТ ОРГАНИК М 0733** – содержит натуральные растительные экстракты, применяется для всех видов колбасных изделий, придает натуральный красно-розовый цвет.

Серия «АКВАМИТ ОРГАНИК», как и вся продукция АО «ЭКО РЕСУРС», выпускается согласно сертифицированной системе менеджмента FSSC 22000 и ISO 9001-2015. **■**



экоресурс

НАТУРАЛЬНЫЕ КРАСИТЕЛИ

## ЕСТЕСТВЕННЫЙ ВЫБОР



[www.eco-resource.ru](http://www.eco-resource.ru)



# ПТИЦА ВСТАЕТ НА КРЫЛО

Мясо птицы занимает более 60% от совокупного потребления мяса в стране и порядка 70% экспортных поставок. Внутреннее потребление растет из-за общего снижения доходов населения, выбирающих более дешевую продукцию. Спрос на российское мясо, в том числе и на птицу, увеличивается в Азиатском регионе и странах Западной Африки.

Автор:



**Анна Чернышева,**

младший специалист  
департамента  
конъюнктурных  
исследований,  
IndexBox Russia

Объем потребления мяса и субпродуктов россиянами в 2017 году составил 8,2 млн т, что на 5% выше уровня 2016 года. Рост обеспечивался, главным образом, благодаря сегменту птицеводства. В последние годы спрос на мясо птицы неуклонно растет: из-за сокращения доходов и снижения покупательской активности свинине или говядине потребители предпочитают более доступное по цене мясо. В 2017 году на мясо птицы пришлось около 60% от совокупного объема потребления. В прошлом году также отмечалось снижение цен на мясо птицы, в частности курятину, на 17,5% (с 117,3 руб./кг в 2016 году до 96,8 руб./кг), что связано в основном с перепроизводством в условиях высоконасыщенного рынка.

Российские производители обеспечивают порядка 89% внутреннего рынка мяса.

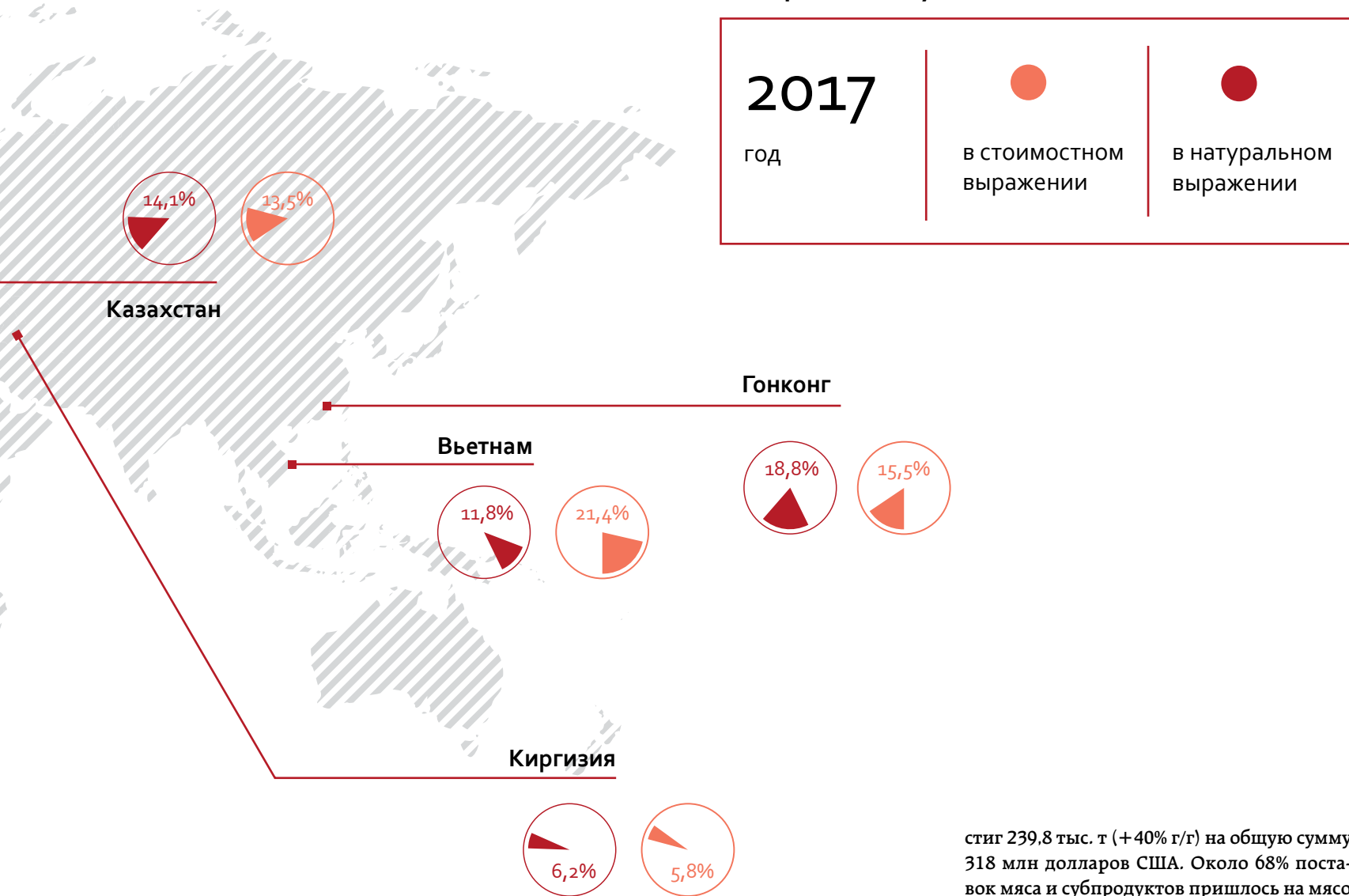
Причем в последние годы отмечается снижение объемов импортных поставок, что обусловлено процессами импортозамещения в отрасли за счет реализации крупных инвестпроектов (строительство и ввод новых мощностей АПХ «Мираторг», «Русгро» и др.).

В совокупности первые топ-50 производителей мяса обеспечивают более 70% выпуска продукции в натуральном выражении. В числе лидеров – ПАО Группа «Черкизово», ЗАО «Приосколье» АПХ «Мираторг» и ООО «Агропромышленный холдинг «БЭЗРК-Белгранкорм».

## Экспорт мяса из РФ

Динамика экспортных поставок мяса в 2013–2017 гг. показывала устойчивый рост со среднегодовыми темпами порядка +45%. По итогам 2017 года экспорт мяса до-

## Структура экспортных поставок мяса по странам получения



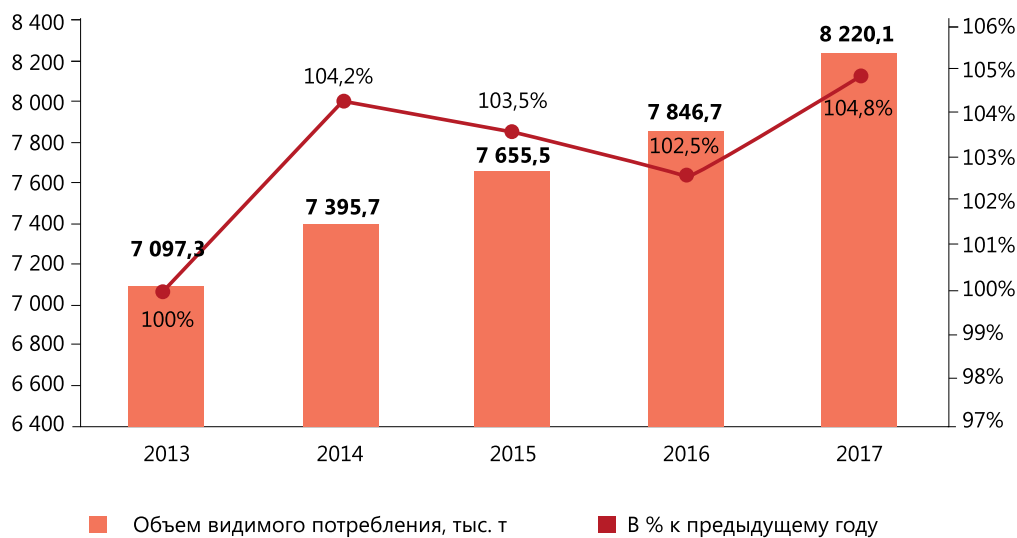
2017

год

в стоимостном выражении

в натуральном выражении

### Объем видимого потребления на рынке мяса в РФ в 2013–2017 гг., тыс. т



Источник: данные Росстата, ФТС, аналитика IndexBox

стиг 239,8 тыс. т (+40% г/г) на общую сумму 318 млн долларов США. Около 68% поставок мяса и субпродуктов пришлось на мясо птицы, порядка 30% – на свинину и 2% – на говядину и мясо прочих животных.

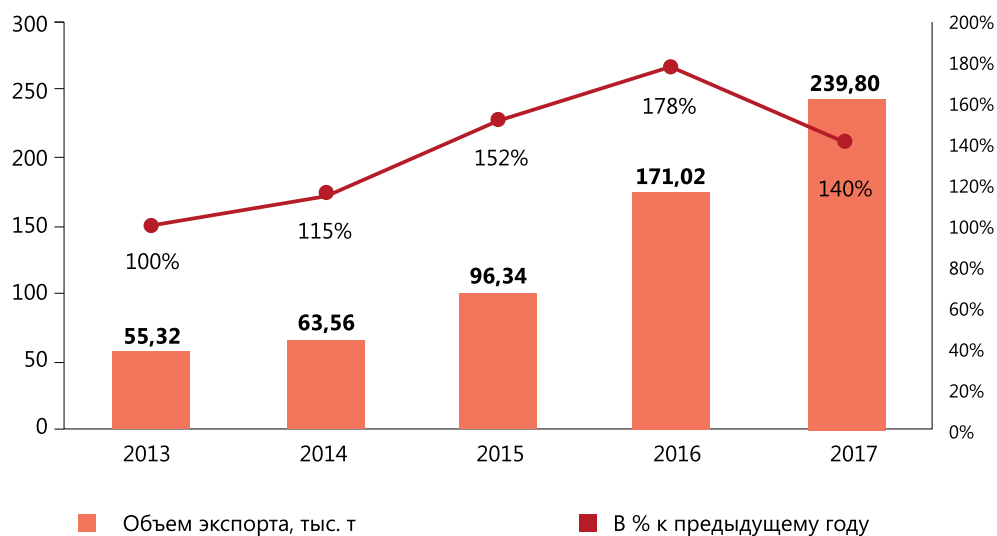
Российская продукция поставляется, главным образом, в страны СНГ, Вьетнам и Гонконг. При этом в поставках продукции в страны Азии преобладают мясные субпродукты (куриные лапки, свиные ножки, щеки и тому подобное.).

В натуральном выражении наибольший объем поставок в 2017 году пришелся на Украину (69,1 тыс. т), Вьетнам (51,4 тыс. т), Гонконг (37,2 тыс. т), Казахстан (32,4 тыс. т), Киргизию (13,9 тыс. т) и Беларусь (9,4 тыс. т). В стоимостном выражении лидируют Украина (98,8 млн долларов США), Гонконг (59,9 млн долларов США) и Казахстан (44,9 млн долларов США).

### Прогноз развития рынка

В среднесрочной перспективе ожидается рост потребления мяса на 1–2% ежегодно в условиях повышения доходов и уровня благосостояния населения. Наиболее перспективными сегментами останутся производство мяса птицы (куриное мясо, а также мясо индейки и утки), свинины и баранины.

**Объем экспорта мяса в 2013–2017 гг., тыс. т**

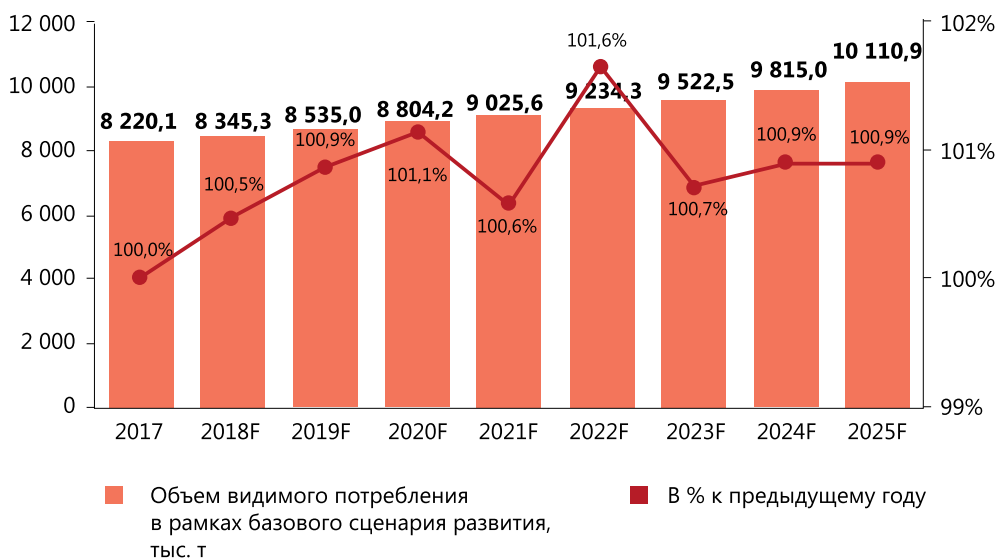


Источник: данные Росстата, ФТС, аналитика IndexBox

**68%**

По итогам 2017 года экспорт мяса достиг 239,8 тыс. т (+4,0% г/г) на общую сумму 318 млн долларов США. Около 68% поставок мяса и субпродуктов пришлось на мясо птицы, порядка 30% – на свинину и 2% – на говядину и мясо прочих животных.

**Объем потребления мяса в РФ до 2025 года в рамках базового сценария развития, тыс. т**



Источник: данные Росстата, ФТС, аналитика IndexBox

Страны Западной Африки (Тунис, Алжир, Марокко, Гана, Бенин, Мали и др.) также можно назвать перспективным направлением для экспорта российской продукции. Несмотря на рост объемов производства, местные производители не могут в полной мере обеспечить имеющийся на рынке спрос. Крупнейшими импортерами мяса в регионе являются Бенин, Гана и Алжир (65% от всех поставок). В Гвинее, Того и Мавритании отмечаются наиболее высокие темпы роста объемов импорта мяса. Самыми востребованными видами мяса в этом регионе являются мясо птицы и мясо КРС.

Однако стоит отметить, что активное наращивание объемов экспортных поставок российского мяса и расширение географии поставок в настоящее время затруднены в связи с неблагоприятной эпизоотической ситуацией по болезням сельскохозяйственных животных, в частности рядом вспышек африканской чумы свиней (АЧС) и птичьего гриппа в 2016-м и 2017 году. Так, например, в январе 2018 года ОАЭ ввели запрет на импорт мяса из Костромской, Астраханской областей и Калмыкии из-за вспышек птичьего гриппа. В свою очередь, Катар в мае текущего года принял решение об отмене запрета на импорт мяса птицы и птицеводческой продукции. Ранее, в сентябре 2017 года, Саудовская Аравия сняла запрет на поставки мясной продукции российского производства и возобновила импорт.

Несмотря на текущие временные запреты, ожидается, что объем экспортных поставок, поддерживаемый спросом со стороны потребителей ближнего и дальнего зарубежья, в среднесрочной перспективе будет расти в среднем на +1–2% ежегодно и к 2025 году может достичь 277 тыс. т. **МП**

**Перспективные экспортные рынки**

Среди наиболее перспективных направлений экспортных поставок можно отметить страны Азиатского региона, где благодаря росту численности населения и уровня доходов потребление мяса увеличивается. Порядка 60% рынка мяса в регионе приходится на КНР, а наиболее высокие темпы прироста объемов потребления наблюдаются в Мьянме (+8,9%), Индонезии (+5,0%) и Турции (+5,9%). Около 47% потребления приходится на свинину, 31% – мясо птицы, 14% – мясо КРС.

**1–2%**

В среднесрочной перспективе ожидается рост потребления мяса на 1–2% ежегодно в условиях повышения доходов и уровня благосостояния населения.

# НОВЫЙ ЭТАП ЭВОЛЮЦИИ В ПРОИЗВОДСТВЕ КОЛБАСНО-СОСИСОЧНЫХ ИЗДЕЛИЙ

Линкер четвертого поколения Frank-A-Matic серии LK 0400.

Основан на 60-летнем опыте и знаниях технологии производства колбасно-сосисочных изделий.

- повышенная производительность и выход
- улучшенные рабочие характеристики
- снижение эксплуатационных затрат
- более простое техническое обслуживание и санитарная обработка

Свяжитесь с нами: 8 495 228 0700  
info.ru@marel.com | [marel.com/sausage](http://marel.com/sausage)

**ADVANCING  
FOOD PROCESSING**



**marel**



реклама

III МЕЖДУНАРОДНЫЙ  
СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЙ  
ФОРУМ

28–29.11.2018

Санкт-Петербург



# АГРО.PRO

СВИНОВОДСТВО

**ГЛАВНЫЕ ТЕМЫ  
ФОРУМА:**

- селекция
- генетика
- корма
- ветеринария

**2 ДНЯ ФОРУМА**

**30+ СПИКЕРОВ**

**180 УЧАСТНИКОВ**

**ГАЛА-УЖИН**

**С ШОУ-**

**ПРОГРАММОЙ**

**100% КАЧЕСТВЕННЫЕ**

**КОНТАКТЫ**

Организатор форума:  
ИД «СФЕРА»



Регистрация и подробная информация:  
**+7 (812) 245-67-70**

**[sfm.events](http://sfm.events)**  
info@sfm.events

реклама

Эксперт:



**Корней Биждов,**  
президент  
Национального  
союза  
агростраховщиков

Текст:



**Полина Макаренко**



## СТРАХОВАНИЕ С ГОСПОДДЕРЖКОЙ ИЛИ ГОСПОДДЕРЖКА БЕЗ СТРАХОВАНИЯ?

Агрострахование с 50-процентным государственным субсидированием появилось в 2013 году, и к 2017–2018 гг. охват сельскохозяйственного поголовья вырос с 7 до 17% (в условных головах), что среди страховщиков считается хорошим показателем. Однако в прошлом году агрострахование с государственным участием сильно осложнилось: регионы получили право самостоятельно решать, на что потратить средства господдержки. И хотя количество приобретенных с господдержкой полисов в целом выросло, появились регионы, в которых от этого вида страхования практически оказались.

По данным Национального союза агростраховщиков (НСА), в 2017 году охват промышленного свиноводства страхованием составил всего 32,5% от общего поголовья. Всего же в 2017 году было застраховано 4,5 млн условных голов сельскохозяйственных животных, из которых свиньи составили 39%.

Десять из топ-20 свиноводческих регионов по России застраховали более половины поголовья. Здесь отличились Свердловская область, которая охватила страхованием

325 тыс. голов, что составило 102,7%, Красноярский край – 323 тыс. голов (87,7%) и Тверская область, застраховавшая 471 тыс. голов, что составило 81,3% от поголовья. Но в целом ряде регионов ситуация со страхованием в области свиноводства далека от оптимистичной. Практически не охвачены страхованием свиньи Псковской, Белгородской, Смоленской областей, а в некоторых регионах (Краснодарский край, Новосибирская и Челябинская области) случаи страхования с господдержкой вообще не регистрировались.

Между тем, из регионов РФ регулярно поступает неутешительная информация о распространении вируса АЧС в свиноводческих хозяйствах. По данным Россельхознадзора, на 6 июля текущего года в России зарегистрировано более 40 случаев вспышек АЧС, при этом 24 из них – в популяции домашних свиней. Всего с 2007-го по 2018 год в России зафиксирована 1321 вспышка АЧС, из них 802 – у домашних свиней. Промышленное свиноводство каждый год терпит убытки.

	Регион	Поголовье сви-ней, 2017 г. (кроме личных хозяйств), тыс. голов	Доля региона в поголовье свиней РФ (кроме ЛХ)	Количество случаев страхования свиней	Застраховано голов, тыс.ед.	Застраховано от поголовья	Доля субсидий АПК в оплате
1	Белгородская область	4363	22%	11	313	7,2%	0%
2	Курская область	1660	8%	20	498	30,0%	50%
3	Воронежская область	1140	6%	10	605	53,1%	45%
4	Псковская область	1020	5%	1	44	4,3%	50%
5	Тамбовская область	928	5%	26	720	77,6%	50%
6	Челябинская область	736	4%	–	–	0,0%	0%
7	Липецкая область	647	3%	1	359	55,4%	0%
8	Тверская область	579	3%	3	471	81,3%	50%
9	Республика Татарстан	416	2%	2	62	14,9%	39%
10	Краснодарский край	408	2%	–	–	0,0%	–
11	Республика Башкортостан	401	2%	16	247	61,6%	50%
12	Орловская область	372	2%	3	276	74,3%	21%
13	Красноярский край	368	2%	17	323	87,7%	50%
14	Омская область	335	2%	6	67	20,0%	50%
15	Республика Мордовия	332	2%	5	263	79,2%	50%
16	Свердловская область	316	2%	8	325	102,7%	50%
17	Московская область	311	2%	3	111	35,8%	36%
18	Смоленская область	299	1%	1	27	9,1%	50%
19	Ставропольский край	289	1%	5	204	70,8%	38%
20	Новосибирская область	280	1%	–	–	0,0%	–
	<b>ТОП-20</b>	<b>15198</b>	<b>75%</b>	<b>138</b>	<b>4 914</b>	<b>32,3%</b>	<b>38%</b>
	<b>РФ, ВСЕГО</b>	<b>20262</b>	<b>100%</b>	<b>184</b>	<b>6 589</b>	<b>32,5%</b>	<b>41%</b>

Ухудшение ситуации с распространением вируса АЧС, казалось бы, должно служить стимулом к страхованию рисков. И некоторое увеличение количества застрахованных животных в НСА действительно отмечают.

– Если за 5 месяцев 2017 года с господдержкой было застраховано 1,6 млн голов (страховая сумма – 9,9 млрд рублей); то за такой же период 2018 года животноводы уже застраховали 2 млн голов, страховая сумма по которым составила 11,3 млрд рублей, – говорит президент НСА Корней Биждов.

По данным НСА, в 2016 году получили господдержку 359 полисов страхования животноводства, в 2017-м – 387.

По словам страховщика, крупный бизнес настроен к страхованию с господдержкой в основном положительно. Так, в Группе «ПРОДО» (работает в секторе птицеводства, свиноводства и мясопереработки, входит в десятку крупнейших отечественных сельхозпроизводителей) страхование входит в одну из обязательных опций на предприятиях.

– У нас очень строгие правила ветеринарной безопасности: все предприятия закрытого типа, а в последнее время мы приняли ряд дополнительных шагов по усилению биобезопасности. Но даже самые жесткие меры, к сожалению, не могут гарантировать стопроцентную защиту от различных заболеваний свиней и птицы, ведь то здесь, то там появляется информация о вспышках АЧС или птичьего гриппа. Риски возникновения заболеваний слишком велики, – говорит Александр Адамов, главный ветеринарный врач Группы «ПРОДО».

Адамов отмечает, что «ПРОДО», предприятия которого расположены в Центральном, Сибирском и Уральском округах России, не сталкивалась с проблемами со стороны компаний при наступлении страхового случая. Но даже при осуществленных выплатах страхователь все равно несет убытки. Он оценивает эффективность отечественного страхования в настоящее время не слишком высоко (по его словам, страховка покрывает от силы 30% убытков), но полагает, что при возникновении эпидемии даже частичная компенсация расходов и убытков не помешает.



---

По данным Россельхознадзора, на 6 июля текущего года в России зарегистрировано более 40 случаев вспышек АЧС, при этом 24 из них – в популяции домашних свиней. Всего с 2007-го по 2018 год в России зафиксирована 1321 вспышка АЧС, из них 802 – у домашних свиней. Промышленное свиноводство каждый год терпит убытки.

---

Корней Биждов небезосновательно предполагает, что рынок агрострахования с господдержкой сельскохозяйственных животных мог бы увеличиться в два–три раза. Но... беда пришла откуда не ждали.

Рынок агрострахования сильно пошатнулся после включения средств господдержки страхования в «единую субсидию». Если ранее регионы получали господдержку постатейно и не могли направлять полученные на страхование средства на другие цели, с декабря 2016 года они получили возможность подавать на субсидию тех видов деятельности, которые сами считают приоритетными. В результате органы АПК субъектов РФ самостоятельно распределяют средства господдержки по разным направлениям, и ничего удивительного, что они предпочитают потратить больше денег на решение текущих производственных задач в ущерб агрострахованию. Хотя в случае свиноводства экономия на страховке может по факту обернуться немалыми убытками.

– Далеко не во всех регионах органы АПК осознают значимость страхования в животноводстве, – с сожалением констатирует Биждов. – Соответственно, средства из «единой субсидии» на это направление вообще не выделяются, в том числе и в ведущих свиноводческих регионах. В некоторых из них страхование свинопоголовья на условиях господдержки полностью отсутствует.



Ярким примером стал отказ от страховой поддержки животноводства Белгородской области, одного из крупнейших регионов России по объемам производства свинины. В 2016 году в области было застраховано 76% поголовья, а в 2017-м – всего лишь 7,2%, и субсидии по заключенным договорам не были перечислены. Между тем, в 2017 году в Белгородской области были зафиксированы две вспышки АЧС в популяции домашних свиней и 8 – у диких кабанов, а в 2018-м вирус АЧС также был неоднократно обнаружен в дикой природе. Отметим, что и выплаты по такому страховому случаю производятся (например, пострадавшим от АЧС свиноводам Тульской области по полисам страхования с господдержкой было выплачено 156 млн рублей).

По словам президента НСА, рынок субсидируемого агрострахования в 2017–2018 гг. останется под влиянием негативных факторов, связанных с вышеупомянутым изменением принципов финансирования в рамках госпрограммы развития сельского хозяйства. В НСА неоднократно предлагали восстановить систему целевого субсидирования агрострахования, чтобы не оставлять аграриев без страховой защиты в случае наступления чрезвычайных ситуаций в регионе, к которым, несомненно, относится вспышка АЧС. В конце сентября 2018 года Госдума вернется к обсуждению законопроекта о расширении

реклама



ТОРГОВЫЙ ДОМ  
АЛЬЯНС УПАК

## ПЛАСТИКОВАЯ ТАРА И УПАКОВКА ОТ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ



[www.aliansupak.ru](http://www.aliansupak.ru) [info@aliansupak.ru](mailto:info@aliansupak.ru)  
+7 (495) 609-67-15



системы агрострахования, который был принят в первом чтении 3 июля. А до тех пор промышленному животноводству в регионах предстоит делать непростой выбор: работать без страхового покрытия, полагаясь на везение, страховать предприятия за свой счет либо все же добиваться включения агрострахования в перечень приоритетов при распределении субсидий.

### Мировой опыт

В России страхование животноводства с государственной поддержкой существует с 2013 года. По мнению экспертов, в настоящий момент по уровню развития страхования в животноводстве она входит в одну группу с такими странами, как США, Канада, Испания, Италия, Турция.

Флагманом в страховании животных на условиях господдержки выступает Китай, на который в 2015 году приходилось более 50% объема мирового рынка страхования животных. Также крупнейшими мировыми рынками страхования сельхозживотных являются Южная Корея и Германия, в которой страхование осуществляется без субсидирования, но оно доступно сельхозпредприятиям в силу их финансовой устойчивости.

В мировой практике часто страхуется гибель животных от причин, не связанных с особо опасными заболеваниями, такими как АЧС. Зато можно застраховать, напри-

Десять из топ-20 свиноводческих регионов по России застраховали более половины поголовья. Здесь отличились Свердловская область, которая охватила страхованием 325 тыс. голов, что составило 102,7%, Красноярский край – 323 тыс. голов (87,7%) и Тверская область, застраховавшая 471 тыс. голов, что составило 81,3% от поголовья.

Практически не охвачены страхованием свиньи Псковской, Белгородской, Смоленской областей, а в некоторых регионах (Краснодарский край, Новосибирская и Челябинская области) случаи страхования с господдержкой вообще не регистрировались.

мер, перерывы в производстве, поскольку после вспышки опасного заболевания на территории предприятия запрещается разводить животных в течение определенного периода времени и предприятие несет убытки. Также можно застраховать расходы на утилизацию и захоронение трупов животных в случае необходимости их уничтожения. Правда, уничтожение животных в результате особо опасных заболеваний, таких как АЧС, в мировой практике не страхуется. В этом случае в интересах общества государство принудительно изымает животных с выплатой собственнику компенсации – это и мировой, и российский подход. Компенсация производится либо прямыми выплатами из государственного бюджета, либо из специальных фондов.

В США с господдержкой страхуется не гибель животных, а изменение цен на продукцию. Существуют также программы индексного (по определяемому по спутниковым данным индексам вегетационного развития растений) страхования пастбищ для выпасаемых животных.

Во многих странах мира (например, Испании, США и др.) одной из мер поддержки страховщиков выступает государственное перестрахование сельскохозяйственных рисков. Риски в сельском хозяйстве очень высоки и могут охватывать огромные территории. Таким образом, единовременный убыток может оказаться чересчур большим для конкретного страховщика. В России есть Национальная перестраховочная компания (РНПК), но ее участие в сельскохозяйственных рисках носит добровольный характер. Сейчас НСА совместно с РНПК ищут возможные механизмы повышения эффективности перестрахования сельхозрисков, в том числе животноводства, в РНПК. **МП**



# Точный рецепт яркого вкуса



## Рулет в/к «Дуэт» +170% Халял

Сырье	Кол-во, кг
Говядина в/с (d=25 мм)	50,0
Филе куриной грудки без кожи (приемный нож)	50,0
Рассол + 50%	Кол-во, кг на 65 л рассола
Соль с нитритом натрия	2,30
«Шинка Универсальная» арт. 145880	3,00
Вода/лед	60,0
Сухие ингредиенты (после созревания)	Кол-во, кг
«Кройтер» арт. 158520	2,00
«Супермикс» арт. 153910	0,30
«Гриль Стейк» арт. 142350	0,40
Крахмал картофельный	3,00
Итого	170,0 кг

**«Шинка Универсальная» арт. 148880** – функциональная смесь для приготовления рассола при производстве целномышечных деликатесных продуктов и реструктурированных ветчин, с уровнем добавления рассола + 40%–80%, п/к колбасных изделий и колбасок гриль ветчинным способом приготовления из различных видов мяса. Формирует плотную кусаемую консистенцию в готовом продукте. Дозировка: 25 г на 1 л рассола или 10–15 г на 1 кг фарша.

**«Кройтер» арт. 158520** – вкусоароматическая смесь, маринад, для производства кусковых полуфабрикатов из мяса, мяса птицы в маринаде, продуктов гриль, рубленых полуфабрикатов, в/к формованных продуктов. Вкусовое направление: яркое, свойственное аромату сливочного масла с пряностями: петрушка, базилик, укроп. Дозировка: 25–30 г на 1 кг сырья.

**«Супермикс» арт. 153910** – вкусоароматическая смесь специй для производства всех видов мясных продуктов. Формирует яркий насыщенный вкус и аромат в готовых продуктах, стабильный в течение всего периода хранения. Вкусовое направление: яркое, насыщенное, свойственное мясу с пряностями: чеснок, лук, перец. Дозировка: 4–5 г на 1 кг сырья.

**«Гриль Стейк» арт. 142350** – вкусоароматическая смесь, маринад, для производства кусковых полуфабрикатов из мяса, мяса птицы в маринаде, продуктов гриль, рубленых полуфабрикатов, в/к формованных продуктов. Вкусовое направление: яркое, свойственное мясу гриль с пряностями: перец, чеснок, лук, петрушка. Дозировка: 25–30 г на 1 кг сырья. ■



Комплексные смеси специй, вкусоароматические композиции и функциональные добавки для производства всех видов мясных и рыбных продуктов.

Москва	(495) 642-82-42
Санкт-Петербург	(812) 600-45-45
Владимир	(4922) 34-66-11
Казань	(843) 224-52-61
Липецк	(4742) 41-78-73
Новосибирск	(383) 363-03-70
Барнаул	(3852) 25-95-31
Томск	(3822) 40-56-96
Омск	(3812) 55-12-06
Саранск	(8342) 23-04-98
Самара	(846) 977-38-18
Саратов	(846) 977-38-18
Тамбов	(4752) 73-70-01
Челябинск	(351) 262-28-40
Ярославль	(4852) 72-18-85
Воронеж	(473) 206-90-12
Пенза	(8412) 60-69-68
Хабаровск	(4212) 46-18-71
Уфа	(347) 246-64-98
Красноярск	(391) 264-06-30
Иркутск	(3955) 57-12-42
Краснодар	(861) 252-25-16
Пятигорск	(8793) 31-98-38
Армавир	(86137) 5-47-00
Рязань	(4912) 96-82-62
Крым	(978) 831-50-14
Н. Новгород	(831) 469-34-13

Австрийская фирма ZALTECH  
www.zaltech.com + 7 (495) 745-24-24





Компания: ООО «ЦСБ-Систем»  
115054, Россия, Москва,  
ул. Валовая, д. 30, 2-й этаж  
Тел./факс: +7 (495) 641-51-56  
E-mail: info.ru@csb.com  
www.csb.com

Авторы:



Игорь Демин,  
генеральный  
директор  
ООО «ЦСБ-Систем»



Герман Шальк,  
руководитель  
и директор  
по продажам  
CSB-System AG

# Дуэль решений для планирования производства: ERP-система vs. Best of Breed

*Хорошее планирование, как известно, половина успеха. Но многие руководители предприятий пищевой отрасли все еще планируют производство, полагаясь на интуицию. Или же используют простейшие решения – такие как Excel и Access. Однако по мере роста предприятия или увеличения ассортимента производимой продукции одним из основных инструментов становится система планирования производства (PPS). И сразу возникает вопрос, что лучше: использовать PPS, интегрированную в ERP-систему, или решение Best of Breed?*

Лучшая в своем классе система управления производством для учета всевозможных индивидуальных требований или все приложения в составе общей интегрированной ERP-системы? С этим ключевым вопросом в области IT-стратегии рано или поздно сталкиваются многие предприятия пищевой отрасли, когда речь идет о планировании производства. Оба решения имеют свои преимущества. Однако какое же будет оптимальным с точки зрения функциональности, удобства для пользователя, интеграции и затрат? Зададим вопрос так: какая точка зрения победит в поединке систем?

## Функциональный объем решения: что мне действительно нужно

Не секрет, что специальные решения для выполнения отдельных задач зачастую предлагают пользователю более широкие функциональные возможности, чем интегрированные в общую ERP-систему. Но являются ли они действительно нужными? Может быть, важнее иметь отраслевые функции, а не широчайший набор возможностей, которые не используются вовсе? Несмотря на то, что сверхбольшой программный продукт вначале не вызывает проблем, с рациональной точки зрения он не имеет смысла. Судите сами: вам же не нужны цепи противоскольжения на колесах вашего пикапа в Калифорнии? Следовательно, многие



*Специальные решения для выполнения отдельных задач часто предлагают пользователю более широкий функционал, чем интегрированные в общую ERP-систему. Но, может быть, важнее иметь отраслевые функции, а не большой набор возможностей, которые не используются?*

специальные функции просто не требуются. Однако программное обеспечение должно соответствовать следующим критериям:

- Отраслевая направленность программного обеспечения. Рецептуры, спецификации, аллергены, сроки хранения – всё это необходимо учитывать при планировании производства. Решающим фактором является также обеспечение оптимального материального потока и тесной взаимосвязи планирования производства с процессами закупок, продаж, диспозиционного менеджмента и управления складом. Ключевым здесь является обеспечение свежести продукции.

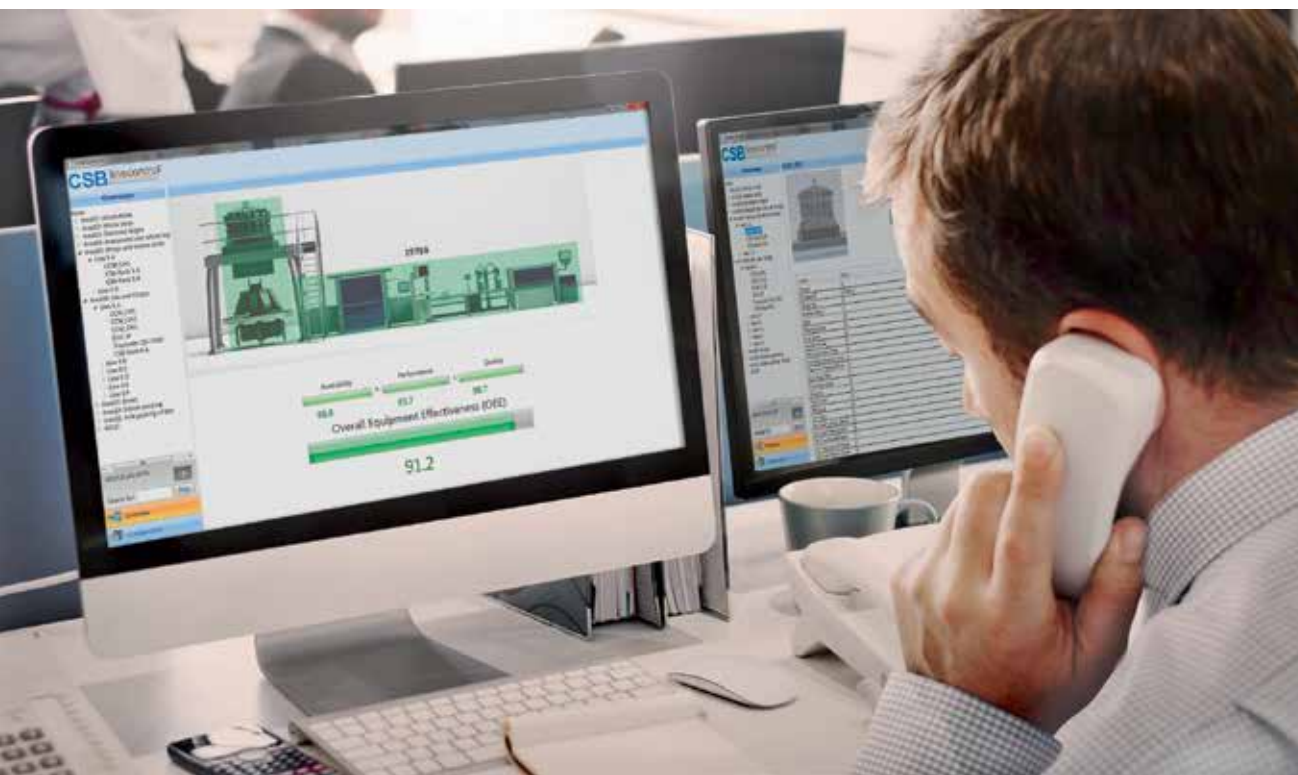
- Спецификации производства и все производственные отделы должны быть интегрированы в процесс планирования. В завершение все должно быть надежно задокументировано с возможностью отслеживания. Именно поэтому регистрация производственных данных и PPS должны быть полностью скоординированы.

- Важно, чтобы программное обеспечение позволяло планировать производство на разные по продолжительности периоды, например предлагать долгосрочные, среднесрочные и краткосрочные сценарии. Это означает, что все ресурсы, такие как человек, машина и материал, могут быть оптимально спланированы, организованы и управляемы даже в случае изменчивости заказов клиентов и большого ассортимента артикулов.

*Промежуточный результат: специальное решение предлагает много разнообразных функциональных возможностей, интегрированное решение сконцентрировано на важнейших отраслевых функциях. Это означает, что оба получают по одному пункту, то есть пока счет 1:1.*

## Удобство использования: просто ли сотрудникам с программным обеспечением

Программное решение, сложное в управлении, не оказывает нужную поддержку пользователю, а мешает ему со всеми вытекающими из этого последствиями. Если



*Простое в работе программное обеспечение оказывает поддержку сотруднику в выполнении его актуальных задач, минимизирует количество ошибок и повышает скорость процессов.*

вы хотите использовать ERP-систему с максимальными преимуществами, необходимо упростить работу сотрудников. Что касается удобства использования, есть целых два критерия в пользу интегрированного решения.

Большое количество функций специальных решений автоматически означает более сложное обслуживание. Это приводит к неуверенности пользователя при работе и, следовательно, повышает долю ошибок. Чем проще система, тем лучше сотрудники могут справиться с поставленными задачами.

Предприятия, использующие систему планирования производства в составе общего ERP-решения, работают в рамках одного программного обеспечения с одинаковой структурой и логикой. Кроме того, существует единый пользовательский интерфейс. Это позволяет сотрудникам быстро научиться работе с программным обеспечением и оптимизировать выполнение поставленных перед ними задач.

*Промежуточный результат: в этой дисциплине однозначно побеждает интегрированное решение. Оно выходит в полуфинал со счетом 2:1.*

### **Интеграция: хорошо ли все согласовано**

Давайте не будем себя обманывать: параллельно с переходом компании на цифровое управление процессами увеличивается и количество интерфейсов в компании. Вы думаете, теме интеграции не стоит уделять большого внимания? Напротив! Дополнительные интерфейсы ведут к дополнительным затратам на обслуживание, которые отсутствуют при использовании интегрированной системы. При этом интегриро-

ванная система обеспечивает однородную базу данных, о которой специальное решение может только мечтать. Ведь даже если полностью интегрированы все подсистемы и гарантированы все соответствующие потоки информации, наличие многочисленных интерфейсов затрудняет или делает невозможной онлайн-интеграцию.

Пренебрежение информацией из области управления персоналом может стать реальной проблемой при планировании производства. Например, когда необходимо в режиме онлайн обрабатывать и анализировать данные с разных производственных площадок. Интеграция играет здесь очень важную роль. Она обеспечивает актуальность информации, позволяя на ранней стадии выявить и устранить проблемы планирования. И это, безусловно, касается и других сценариев использования.

*Промежуточный результат: в основной дисциплине – интеграции – общее решение попадает «в яблочко» – 3:1.*

### **Затраты и усилия: сколько это стоит?**

Очевидно, что победу в данной дуэли интегрированной системе больше не отнять, но сможет ли она убедить в вопросе затрат? И ответ однозначен – да, и даже с большим преимуществом! Затраты на внедрение, оптимизацию, обслуживание и эксплуатацию интегрированной системы всегда ниже, чем для Best of Breed. Затраты на обслуживание одной системы всегда меньше, чем на несколько систем. Ниже и затраты на обучение сотрудников. Кроме того, всем известно о сложностях, связанных

с обеспечением единства и целостности функционирования многочисленных модулей разных поставщиков программного обеспечения. Однородная IT-инфраструктура – это больше чем просто сумма его отдельных частей. Самое позднее при обновлениях или при переходе на новую версию решения это моментально станет понятно директору IT-отдела.

*Специальное решение не убеждает в вопросе затрат. Итоговый счет – 4:1 в пользу интегрированной системы.*

### **Итоговый результат: побеждает интеграция**

Результат дуэли очевиден – решение Best of Breed явно уступает интегрированной системе. Несмотря на широчайший набор специальных приложений, оно не смогло победить в борьбе с интегрированной системой. Интеграция – важнейший критерий для предприятий пищевой промышленности, который приобретет еще большее значение в будущем, в эпоху Индустрии 4.0. Никто не хочет иметь больше интерфейсов, чем необходимо, но отказаться при этом от получения данных в реальном времени. Кроме того, интегрированное решение удобнее и проще в использовании. И в заключение: общая ERP-система экономичнее по затратам на ее внедрение и обслуживание.

Но будем честными до конца: эта дуэль актуальна исключительно для условий производства в пищевой промышленности. На других производствах полученный результат может оказаться совсем не таким однозначным. ■



Предприятие:  
**Группа  
мясоперерабатывающих  
предприятий «ОКРАИНА»**

Расположение:  
**Мурманская область**

Ассортимент:  
**Колбасы, сосиски,  
сардельки, мясные  
деликатесы, мясные  
полуфабрикаты,  
замороженная продукция,  
продукция для сегмента  
HoReCa – всего более  
140 наименований**





Текст: Полина  
Макаренко

Фото предоставлены  
ГК «Окраина»

# ТАКАЯ БЛИЗКАЯ «ОКРАИНА»

«Ближе к настоящему» – гласит слоган мурманской компании по производству колбас, сосисок, сарделек и всевозможной мясной продукции «Окраина». И этому, на первый взгляд нехитрому, высказыванию подчинена вся работа предприятия. В мясные изделия кладут натуральные ингредиенты; заводы оснащены современным оборудованием, а купить продукцию в оптимистичной яркой упаковке можно не только в магазине, но и не вставая с дивана.

«Окраина» – это современные мясоперерабатывающие предприятия, обеспечивающие своей продукцией ближайших потребителей. История популярного в Мурманском регионе бренда колбасы и сосисок ведет свой отсчет с начала двухтысячных годов. С момента основания компании был сделан однозначный выбор в пользу высокого качества продукции. Поэтому производилось ее сравнительно немного и стоимость в розницу была несколько выше средней. Вместо допустимых

по ГОСТу сухого молока и яичного порошка здесь – в целях сохранения высоких вкусовых показателей – решили использовать цельное молоко и куриные яйца. Вкусные мясные изделия быстро завоевали доверие местных гурманов, утвердились на полках мурманских магазинов (в фирменной сети, а также у других ритейлеров) и отправились покорять российские столицы.

Через некоторое время было принято решение построить цех по производству сырокопченых колбас. Сказано – сделано.



В 2017 году только по онлайн-заявкам отгружено 407258 кг продукции.





и в 2012 году в Мурманской области заработало еще одно предприятие. Примерно в это же время и появился уютный и близкий покупателям бренд «Окраина» с фирменным ярко-зеленым цветом упаковки.

Надо сказать, здесь не боятся экспериментировать ни с ассортиментом, ни с упаковкой, ни с продвижением колбас и сосисок: быстро внедряют новые товарные позиции, запускают сезонные предложения, проводят всевозможные акции и конкурсы для клиентов – в общем, ищут свой собственный неповторимый путь к сердцам потребителей.

Единственное, что остается неизменным и сохраняется по сей день, – высокое качество продукции, неоднократно подтвержденное отзывами довольных покупателей и всевозможными официальными и неофициальными проверками, закупками и профессиональными конкурсами. Хотя и здесь без экспериментов не обошлось.

Например, свое личное мнение о мясных деликатесах «Окраины» все желающие могут высказать напрямую производителю на регулярных дегустациях, в социальных сетях или на экскурсиях по производственным цехам. Мало того, вся продукция «Окраины» закодирована. Внедренная на предприятии система управления делает прозрачным процесс производства продукции, и с помощью уникального кода на упаковке можно отследить «историю» каждой сосиски или котлеты. И не только отследить, но и адресно оценить ее, направив свой отзыв и код с упаковки на сайт компании.

Стремясь быть ближе к настоящему покупателю, в 2015 году «Окраина» открыла представительство во Всемирной сети, и весь ассортимент продукции стало возможно заказать в режиме онлайн. В успех этой затеи верили немногие, но покупателям идея пришлась по вкусу. Уже в 2017 году по онлайн-заявкам было отгружено



Интернет-магазин  
«Окраина» признан  
лучшей услугой  
Мурманской области  
в 2017 году.





Многократный победитель  
«Контрольной закупки»,  
экспертиз «Роскачества».

более 400 т продукции, а сам магазин признали лучшей услугой в Мурманской области по итогам конкурса «100 лучших товаров России».

Не остановились и на этом – в 2017 году было запущено мобильное приложение «Окраина» для IOS и Android, которое заслужило много положительных отзывов (на момент подготовки материала только с Google Market приложение было скачано более 10000 раз). Пока регион доставки ограничивается Мурманской областью, но, конечно, в планах компании стать ближе и к другим настоящим ценителям качественной еды. Доставку мясных деликатесов из интернет-магазина давно ждут жители Северной столицы, и такие планы у компании есть. Ну а пока найти продукцию «Окраины» можно в 40 регионах России – этот бренд представлен у многих крупных ритейлеров.

Сегодня на заводах в Мурманске работают в общей сложности 800 человек, и каждый день «Окраина» выполняет заключенное в лозунге обещание – становится ближе своим покупателям. **МП**

Гость:



**Антон Казинов,**  
генеральный директор  
ООО «МПЗ ОКРАИНА»

Текст:



**Полина  
Макаренко**



## Антон Казинов:

# «Мы рассчитываем на собственные силы, знания и профессионализм»

**К**олбаса, сардельки и сосиски, мясные деликатесы и полуфабрикаты, пельмени и блинчики – всего более 140 товарных позиций под торговой маркой «ОКРАИНА» хорошо знакомы в Северо-Западном регионе и далеко за его пределами. За 18 лет существования маленький мясоперерабатывающий завод превратился в одно из самых современных пищевых предприятий Мурманской области. О сегодняшнем состоянии отрасли, о том, как завоевать доверие покупателей и добиться устойчивого развития, рассказывает генеральный директор компании Антон Казинов.

– Как вы оцениваете рынок мясной продукции в вашем регионе? Чего, на ваш взгляд, не хватает? Какие тренды вы видите на рынке России?

– Иногда кажется, что региональные рынки менее насыщены, но на самом деле это не так. С приходом торговых сетей наш мурманский рынок стал высококонкурентным, а предложение превышает спрос. Это же касается российского рынка в целом. Из интересных трендов могу отметить смещение потребительского спроса в сторону свежей продукции, фреш-ассортимента.

– **Говорят, мясопереработка в России отстаёт от Европы на 15 лет. Вы согласны с этим утверждением?**

– Говорить о том, что мы отстаем на 15 лет, было бы неправильно. В Европе сложилась другая культура потребления и другая структура спроса. У нас очень разные рынки, востребованы разные продукты. Пожа-

луй, можно сказать, что мы отстаем в плане технологического оборудования и специй. А вот что касается качества продукции... с этим я бы поспорил.

– **Насколько я понимаю, вы изначально делали ставку именно на качество.**

– Да, было принято твердое решение выпускать качественный, дорогой продукт, который не стыдно было принести домашним. Первая небольшая партия продукции была предназначена для реализации в собственной торговой сети. По цене колбаса получилась дороже, чем у других производителей, но разошлась она, как горячие пирожки. Начинали с тонны продукции в день и за первые три года увеличили выпуск до семи-восьми тонн. Это был успех! За-



тем мы расширились: появились завод полуфабрикатов, кондитерский цех, цех по производству салатов и кулинарии, собственная доставка блюд... Сегодня «ОКРАИНА» – это три производственные площадки в Мурманске: мясоперерабатывающий завод, завод сырокопченых колбас и завод полуфабрикатов.

**– И даже экономические события последних лет не заставили вас пересмотреть подходы к качеству продукции?**

– Кризис, конечно, сказался на наших предприятиях. Но вопрос снижения качества никогда не рассматривался. Мы пошли по более сложному пути – оптимизации ассортимента, сокращения рентабельности и других расходов.

**– Мясные деликатесы от «ОКРАИНЫ» можно найти и в других регионах России?**

– Мурманский рынок – это рынок ограниченный, к тому же с отрицательной динамикой из-за постоянного оттока населения с Крайнего Севера. Поэтому в 2013 году мы приняли решение выйти на близкий нам по расстоянию и духу рынок Ленинградской области. К этому нас также подтолкнуло то,

**Сложно найти предприятие, у которого нет кадровых проблем, и думаю, они типовые. Основное – дефицит квалифицированной рабочей силы.**

что многие мурманчане, уезжая в Санкт-Петербург, брали с собой нашу продукцию. В 2014 году мы появились в гипермаркетах «О'KEY», а затем и в других сетях Санкт-Петербурга. Сейчас «ОКРАИНА» широко представлена на Северо-Западе России: Ленинградская область, Петрозаводск, Великий Новгород, Псков. Также через сеть гипермаркетов «METRO Cash&Carry» мы присутствуем в более чем 40 регионах России: от Калининграда до Владивостока. Удивительно, но даже в исконно «мясных» регионах,

где есть собственные производства и сильные игроки, продукция «ОКРАИНЫ» пользуется спросом, и отнюдь не маленьким!

**– Кроме вышеупомянутых, с какими ритейлерами вы еще сотрудничаете?**

– Да практически со всеми ритейлерами. Это и крупнейшие федеральные сети «Магнит», «X5 Retail Group», «Лента», «Интерторг», «Дикси», «Призма», «Лэнд», «Азбука вкуса» и др. Активно работаем с международной сетью магазинов и АЗС «Circle K». Мы работаем со всеми локальными сетями в родном регионе и с крупными локальными сетями Санкт-Петербурга, ориентированными на уровень потребителя нашего ценового сегмента. Отмечу, что рынок идет в сторону укрупнения, и нам все чаще приходится работать с распределительными центрами (РЦ).

**– Какие направления развития бизнеса вы оцениваете, как наиболее перспективные?**

– Сейчас мы рассматриваем целесообразность строительства нового завода в Ленинградской области, поскольку нам очень интересен петербургский рынок. Конечно,

одно из ключевых направлений сейчас – развитие собственных магазинов интернет-торговли в крупных городах СЗФО. Мы также активно работаем с сегментом HoReCa, для этого канала у нас разработан свой уникальный ассортимент.

**– Об экспорте продукции не задумывались?**

– Открою небольшую тайну: да, у нас есть виды на Европу. Это продиктовано запросами от зарубежных партнеров из Финляндии и Норвегии на поставку продукции. В частности, речь идет о сырокопченых и твердокопченых колбасах, которые являются одним из высокоэффективных наших проектов. Но пока что рано говорить об этом подробно.

**– Принимали ли вы участие в каких-либо городских либо общероссийских программах помощи бизнесу?**

– Нет, не принимали. Мы рассчитываем только на собственные силы, знания и профессионализм.

**– Расскажите о выборе оборудования и сырья для производства вашей продукции. Вы предпочитаете импортное или отечественное?**

– Что касается сырья, то, как я уже говорил, мы делаем ставку на качество. И должен отметить, что задача импортозамещения здесь практически выполнена. Свиная и куриная мякоть поставляется из Центральной России, Калининграда, говядина – из России, Беларуси. При приемке сырья на постоянной основе мы осуществляем контроль его качества, на МПЗ внедрена система качества и безопасности ХАССП, которая является обязательной во многих странах мира.

Для производства колбасы используется в основном импортное оборудование, начиная от куттеров и копильных печей и заканчивая упаковочными линиями. А вот на заводе полуфабрикатов стоит российское оборудование: это и пельменные аппараты, и упаковочные линии. Надо сказать, что отечественные производители выходят на достойный уровень.

Что касается специй для продукции, основные виды нам поставляют из Германии, Италии, Австрии. Российские специи мы также закупает, прежде всего моноспеции.




---

**PIC (Product Individual Code – продуктовый индивидуальный код) – уникальная разработка «ОКРАИНЫ». Введена она была в 2012 году, чтобы сделать прозрачным производство мясной продукции для конечного потребителя**

---

**– На вашем предприятии используется маркировка PIC, которая позволяет отслеживать продукцию и сырье. Как и когда была введена эта система, насколько она востребована вашими покупателями?**

– PIC (Product Individual Code – продуктовый индивидуальный код или инструмент контроля качества продукции) – уникальная

разработка «ОКРАИНЫ». Введена она была в 2012 году, чтобы сделать прозрачным производство мясной продукции для конечного потребителя. PIC является составляющей системы автоматизированного управления WMS. Каждая упаковка продукции, реализуемая с предприятия, имеет уникальный PIC. По этому коду мы можем отследить всю историю создания конкретного изделия: откуда, когда и в какой партии поступило сырье для данного продукта, кто работал с ним на каждом этапе производства, когда и в какой магазин был отправлен продукт. Каждый наш покупатель с помощью системы PIC также может получить полную информацию о приобретенном продукте. PIC – это, в том числе, и уникальная система обратной связи с покупателем. Введя PIC на сайте и получив информацию о продукте, потребитель может дать оценку приобретенному товару, оставить свои вопросы и пожелания. Ни один вопрос не остается без рассмотрения и реакции. Потребители уже привыкли к этому, знают о PIC и все чаще используют его для обратной связи.

**– Сейчас вводится новая система ЭВС. Усложнит ли это вашу работу с поставщиками? Что вы думаете об этом проекте, насколько он необходим и актуален? Изменится ли в связи с этим ваш подход к системе PIC?**



– Что касается «Меркурия», сейчас однозначно трудно ответить на этот вопрос. Мы, как инновационная компания, заблаговременно провели подготовку к работе с системой. Но у пользователей «Меркурия» до сих пор много «белых пятен» и разночтений. Однако мы прекрасно понимаем, что изменения назрели, и время расставит всё на свои места. Что касается PIC, то эта система как часть WMS, наоборот, помогает работать с «Меркурием».

**– Кто и как работает над рецептурами вашей мясной продукции? Какие товарные позиции пользуются самой большой популярностью и почему?**

– Над созданием ассортимента, подготовкой и утверждением рецептур работают, прежде всего, технологический отдел, отдел качества, отделы маркетинга и продаж, и – обязательно – руководство компании. Идеи рождаются постоянно, товарные позиции пересматриваются с периодичностью в квартал, мы постоянно анализируем рынки.

«ОКРАИНА» ввела в практику проведение выездных дегустаций в торговых сетях с присутствием технологов и маркетологов. Люди пробуют, оценивают нашу продукцию и тут же могут высказать мнение тому человеку, который над этим продуктом ра-

ботал, – ведущему технологу. Я считаю, это очень здорово – потребители дают предприятию возможность узнать их потребности.

В ассортименте «ОКРАИНЫ» – более 140 наименований, и многие из них – просто «хиты». Из последних разработок мы гордимся колбасой «Идеальный бутерброд», созданной в форме нарезного батона. Серия колбасок для хот-догов особым спросом пользуется у сегмента HoReCa. Отдельно хотелось бы выделить Швейцарскую твердокопченую колбасу, сделанную

**Мы, как инновационная компания, заблаговременно провели подготовку к работе с системой. Но у пользователей «Меркурия» до сих пор много «белых пятен» и разночтений. Однако мы прекрасно понимаем, что изменения назрели, и время расставит все на свои места. Что касается PIC, то эта система как часть WMS, наоборот, помогает работать с «Меркурием».**

по уникальной технологии и не имеющую аналогов на российском рынке. Именно эта позиция была отмечена на международной выставке IFFA золотой медалью в 2016 году. Рожденная в соавторстве с австрийскими коллегами, она – наша гордость и «фишка».

**– Сталкивались ли вы с кадровыми проблемами?**

– Сложно найти предприятие, у которого нет кадровых проблем, и думаю, они типовые. Основное – дефицит квалифицированной рабочей силы. Виной тому отсутствие профессиональных учебных заведений, обучающих рабочих специальностям, в том числе востребованным в нашей отрасли. Надеюсь, изменения не за горами. Однако к нам стремится попасть молодежь после

вуза: у «ОКРАИНЫ» имидж надежного работодателя, и это приятно. Вообще приходит разноплановый контингент: кому-то нужен стабильный заработок, кому-то – интересная работа, кто-то видит в нас возможность реализовать свой потенциал. Учим понимать, что успех – это работа сплоченной

команды, а не отдельного человека. Если специалист это понимает и принимает, из него будет толк.

**– Какие способы продвижения продукции вы используете? Что, по вашим данным, наиболее эффективно?**

– Хороший продукт всегда найдет покупателя. Однако «ОКРАИНА» использует все возможные средства продвижения: от ТВ-рекламы до выставок. Мы активно участвуем в стимулирующих акциях в местах продаж, неплохо общаемся с покупателями в социальных сетях, активно реагируем на обратную связь через доступные нам каналы – РС, контроль качества, дегустации в торговых точках. Используем информационные поводы, благо позитивных событий у нас хватает.

**– В городе регулярно проводятся различные фестивали еды, выставки и т. д. Вы принимаете участие в таких мероприятиях?**

– Да, мы принимаем активное участие во всех значимых событиях города. Это и областные выставки, и ежегодный конкурс качества «100 лучших товаров Мурманской области». Участвуем в федеральных и международных выставках. Из последних – недавняя отраслевая выставка для HoReCa – PIR-2017, проходившая в Москве осенью, где мы представляли серию полуфабрикатов, сырокопченых колбас, сезонных колбасок. Мы регулярно посещаем отраслевые выставки, тренинги, семинары поставщиков, практикуем презентации и обучение на заводе. Из регулярного списка выставок – российский «Агропродмаш», «Росупак», «Продэкспо». Из зарубежных, конечно, немецкие IFFA, Interpack и китайский China International Packaging & Materials Expo (CIPRME).

**– Поддерживает ли «ОКРАИНА» социальные проекты?**

– Постоянно. Но мы это не афишируем, просто помогаем – и социально незащищенным слоям населения, и общественным организациям, и адресно. Отдельное направление, о котором хочется упомянуть, – поддержка спорта, в приоритете – детского. Хештег #СпортивнаяОкраина стал своего рода визитной карточкой таких мероприятий.

**– Вы проводите регулярные экскурсии на свое предприятие. Расскажите, пожалуйста, что значит для вас этот проект?**

## 40 Т

**В успех продажи колбасы в Интернете практически никто не верил. Спустя три года работы «Первого Мясного интернет-магазина» даже самые заядлые скептики кардинально изменили свое мнение. За месяц мы вывозим порядка 40 т продукции, а это около 14 тыс. заказов, сделанных онлайн.**

– Экскурсии для «ОКРАИНЫ» – это не PR-ход, а повод похвастать своим производством, отношением к процессу и продукцией. Попасть на экскурсию можно с 12 лет. Экскурсия – это серьезный организационный процесс, в котором задействовано много людей. До экскурсии с посетителями обязательно берут расписку о состоянии здоровья, затем их облачают в спецодежду и обувь, проводят инструктаж о поведении на производстве. Далее участники проходят санитарную зону с обязательной дезинфекцией рук и обуви.

Обычно экскурсии проводят ведущий технолог или директор по производству, то есть специалисты высокого уровня. Экскурсанты могут лично убедиться в том, что на производстве используется качественное охлажденное сырье, что мы не применяем заменители ненатурального происхождения. Молоко, лук, чеснок и яйца – настоящие, а в цехах – порядок и чистота. После экскурсии посетителям предлагается принять участие в дегустации продукции и выставить экспертные оценки. Человек, посетивший такую экскурсию, навсегда становится лояльным потребителем «ОКРАИНЫ». В регионе мы единственный МПЗ, который водит экскурсии на постоянной основе. Наши постоянные участники – это вузы, сузы, а также целые классы средних школ и даже коллективы предприятий. И поток желающих к нам попасть не иссякает.

**– А как у вас появились интернет-магазин и собственное приложение?**

– В успех продажи колбасы во Всемирной паутине практически никто не верил. «Ну кто будет покупать сосиски в Интернете?», – говорили мне. Однако сегодня, спустя три года работы «Первого Мясного интернет-магазина», даже самые заядлые скептики кардинально изменили свое мнение. За месяц мы вывозим порядка 40 т продукции, а это около 14 тыс. заказов, сделанных онлайн. И это (внимание!) только Мурманская область!

Залог успеха интернет-площадки я вижу, прежде всего, в грамотной логистике. У нас своя служба доставки – парк автомобилей, оснащенных изотермическим оборудованием. Доставка – бесплатная, независимо от того, купили ли вы паштет или пять килограммов пельменей. Важным фактором является свежесть продукции, по сути, утром сделали – вечером доставили. Ну и, конечно, цены. Стоимость продукции в нашем интернет-магазине ниже, чем в магазинах города, на 20–25%. Согласитесь, существенная экономия. Добавлю сюда бонусную систему для покупателей, call-центр для приема заявок операторами и круглосуточную службу качества с бесплатным телефоном.

Помимо адаптивной версии сайта для телефонов, мы запустили мобильное приложение «ОКРАИНА», которое постоянно модернизируется и совершенствуется.

**– Вы активны в соцсетях. Как вы работаете с этими площадками?**

– Социальные сети являются одним из эффективных средств коммуникации – и в плане продвижения, и в плане обратной связи с потребителями. Группы «ОКРАИНЫ» есть во всех популярных соцсетях, и мы стараемся публиковать контент, интересный аудитории. Среднее время ответа на сообщение – менее 30 минут. С пользователями мы общаемся сами.

**– Поделитесь планами развития на ближайшую перспективу. Каковы долгосрочные планы на 5, 10 лет?**

– Из краткосрочных планов – это модернизация производства, закупка нового оборудования, внедрение MES-системы, совершенствование процессов. Долгосрочные планы есть, но говорить о них пока не хотелось бы.

**– Как вы думаете, в чем главный секрет успеха вашего предприятия?**

– Успех всего ассортимента «ОКРАИНЫ» в том, что потребитель уверен в качестве выпускаемого продукта. **МПЗ**



peterfood

# XXVII международная Продовольственная выставка «Петерфуд»

13-15 НОЯБРЯ 2018,  
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, ЭКСПОФОРУМ

**Ваши лучшие  
возможности  
по входу на рынок  
Северо-Запада**

**Примите участие в главной продовольственной выставке  
Северо-Запада «ПЕТЕРФУД-2018»**

## Главное событие продовольственного бизнеса одного из крупнейших регионов

- 200+ экспонентов из 20 стран
- 6 000 посетителей-специалистов
- более 200 закупщиков из 50 розничных сетей и 100 оптово-дистрибьюторских компаний

## Комплекс инструментов для входа в розничные сети Северо-Запада

- 6 500 переговоров о поставках в сети в **Центре Закупок Сетей™**
- Каждый поставщик получил одобрение своего предложения в среднем **от 5 сетей** (на выставке «Петерфуд-2017»)
- **Гарантированный контакт с закупщиками** 50 розничных сетей прямо на вашем стенде (программа «Активные сетевые продажи»)

## Информация из «первых уст» от руководителей розничных сетей

Узнайте о планах развития, ассортиментной политике, критериях отбора, необходимых условиях заключения контракта на **форуме «Торговля Большого Города»**



Коммерческий директор сети **РЕАЛЬ** дегустирует продукцию экспонентов



Переговоры с сетью **МАГНИТ** в Центре Закупок Сетей™

**ЗАБРОНИРУЙТЕ ЛУЧШИЙ СТЕНД**  
на [www.peterfood.ru](http://www.peterfood.ru)

Организатор:  
**forum  
imperia**  
КОНГРЕССНО-ВЫСТАВОЧНАЯ КОМПАНИЯ

Тел./факс: (812) 327 49 18, (495) 730 79 06  
E-mail: [imperiam@imperiaforum.ru](mailto:imperiam@imperiaforum.ru)  
[www.peterfood.ru](http://www.peterfood.ru)



**ULMA**  
Global Packaging



## Современный, большой, эффективный трейсилер TSA 1200 XL

- ✓ Универсальность работы Skin, MAP и обычная запайка
- ✓ Производительность до 18 циклов в минуту
- ✓ Высокая точность работы в различных режимах
- ✓ Лёгкость в управлении
- ✓ Интеграция в автоматизированные линии производственного процесса



ООО «Ульма Пакаджинг» - Россия, 111141, Москва - 1-й проезд Перова - Поля, д. 9, стр. 1  
Тел.: +7 (495) 380-17-84 - Факс: +7 (495) 380-17-84 - [info@ulmapackaging.ru](mailto:info@ulmapackaging.ru) - [www.ulmapackaging.ru](http://www.ulmapackaging.ru)

# Тверская область



Поголовье с/х животных  
на 01.01.2018 года

581

тыс. голов  
свиней

105,8

тыс. голов  
КРС

43

тыс. голов  
овец и коз





## Тверская область

Текст: Наталья Михайлова



# АПК ТВЕРСКОЙ ОБЛАСТИ: ПЛАНОМЕРНАЯ РАБОТА НА РЕЗУЛЬТАТ

Тверская область – одна из крупнейших в европейской части России, общая площадь ее составляет 8420 тыс. га. Регион богат природными ресурсами, обладает умеренно-континентальным климатом. В состав агропромышленного комплекса входят сельскохозяйственные предприятия различных форм собственности. Здесь представлен крупный бизнес, развито и малое предпринимательство в виде крестьянских хозяйств, индивидуальных предпринимателей и потребительских кооперативов. В структуре производства продукции сельского хозяйства животноводство занимает 76,1%. В 2017 году производство в этой сфере увеличилось более чем на 15% по сравнению с 2016-м. По этому показателю регион занимает третье место в ЦФО и шестое – в России.

**У**спехам в животноводческом деле во многом способствуют существующие меры государственной поддержки. Для производителей и переработчиков мяса предусмотрено возмещение произведенных затрат по содержанию поголовья. Кроме того, они могут пользоваться целевыми кредитами с льготной ставкой, не превышающей 5% годовых.

По данным за 2017 год, производство скота и птицы на убой (в живом весе) в хозяйствах всех категорий составило 200,8 тыс. т (110,5% к 2016-му). Если говорить детально, рост производства скота и птицы в 2017 году превысил 10%, а за первое полугодие 2018-го – вырос уже на 11% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Производство мяса и мясной продукции за

---

В общей структуре поголовья сельскохозяйственных животных на свиней приходится 68%. За 2017 год их численность увеличилась на 10%. К началу июля 2018 года рост производства свинины составил 17% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

---

2017 год возросло почти на 3%, а в январе-июне текущего года этот показатель приблизился к 16% в сравнении с первым полугодием 2017-го.

### Свиней много, а КРС – недостаточно

Самое динамичное развитие демонстрирует сфера свиноводства. В общей структуре поголовья сельскохозяйственных животных на свиней приходится 68%. За 2017 год их численность увеличилась на 10%. К началу июля 2018 года рост производства свинины составил 17% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Секрет успеха кроется в успешных инвестиционных проектах. Так, в Бежецком районе ООО «Коралл» с 2011 года



реализует проект по строительству свиноводческого комплекса с законченным производственным циклом мощностью 270 тыс. голов в год, а также скотобойни с холодильниками и цеха по производству комбикормов. С 2017 года предприятие приступило к строительству еще одного свиноводческого комплекса с законченным производственным циклом мощностью 450 тыс. голов в год.

Агрофирмой «Дмитрова Гора» (Конаковский район) в 2016 году реализован инвестиционный проект по строительству свинокомплекса на 60 тыс. голов, который дает более 14 тыс. т мяса в год. В Ржевском районе планируется строительство двух свиноводческих комплексов на 69 тыс. голов каждый. В Калининском районе сейчас идет реконструкция цеха убой скота и мясопереработки. Его мощность составит 16 тыс. т колбасных изделий в год.

Поэтому свининой, а также мясом птицы регион полностью обеспечен, а вот потребность в говядине до сих пор не закрыта. В регионе сильны многолетние традиции в молочном скотоводстве, мясное направление КРС стало активно развиваться лишь в последнее время. В хозяйствах области разводят КРС абердин-ангусской, герефордской, казахской белоголовой, калмыцкой пород. Но объемы производства говядины на текущий момент недостаточны для самообеспечения. Это связано с затратностью производства, высокой стоимостью племенного скота и продолжительным пе-



▲ Почти 3,5% всего мяса, выращенного в Тверской области, производится в крестьянских и фермерских хозяйствах. Этот сектор, как и отрасль в целом, показывает рост производства, который в январе–июне 2018 года составил 16% к аналогичному периоду 2017-го.

риодом производства мяса. Региональные производители говядины пользуются государственной поддержкой на возмещение затрат по содержанию поголовья. Развивать сегмент помогают и сокращение издержек, и повышение эффективности труда. В планах – модернизация действующих производств, создание современных промышленных площадок по откорму скота и перерабатывающих предприятий.

Всего в Тверской области в настоящее время реализуется и планируется к реализации 30 инвестиционных проектов в аграрной сфере. Общий объем инвестиций составляет около 35 млрд рублей, запланированное число новых рабочих мест превышает 2500. Продукцию тверских мясопромышленников хорошо знают и любят местные жители, а также покупатели в Москве, Санкт-Петербурге и соседних областях. В регионе рассчитывают, что с развитием отрасли будет расширяться и рынок сбыта.

### Малые растут

Почти 3,5% всего мяса, выращенного в Тверской области, производится в крестьянских и фермерских хозяйствах. Этот сектор, как и отрасль в целом, показывает рост производства, который в январе–июне 2018 года составил 16% к аналогичному периоду 2017-го.

Фермеры наравне с другими сельскохозяйственными товаропроизводителями пользуются всеми видами государственной поддержки в рамках региональной госпрограммы. Кроме того, для них предусмотрены дополнительные условия. Это возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам, а также грантовая поддержка начинающих фермеров и семейных животноводческих ферм. При распределении грантов приоритетом пользуются хозяйства, специализирующиеся на молочном и мясном животноводстве.



В регионе сильны многолетние традиции в молочном скотоводстве, мясное направление КРС стало активно развиваться лишь в последнее время.

Тверская область регулярно принимает участие в Российской агропромышленной выставке «Золотая осень», на которой мясной скот тверских хозяйств неоднократно получал награды. Здесь демонстрируется агропромышленный и инвестиционный потенциал региона, потенциальные партнеры из России и стран зарубежья получают информацию о возможностях региона, устанавливаются прямые контакты с бизнесом.

### Короткий путь к потребителю

На мясоперерабатывающих предприятиях области производится около 150 наименований колбасных изделий и мясных полуфабрикатов. Мясные изделия местных товаропроизводителей представлены в большинстве продовольственных магазинов региона и во всех крупных торговых сетях.

Продукция предприятий «Агрофирма Дмитрова Гора», «Птицефабрика Верхневолжская» занимает уверенные позиции на прилавках сетевых магазинов. Кроме того, до 70% мяса и мясной продукции, произведенной в регионе, продается в магазинах «шаговой доступности» и специализированных магазинах. Их названия говорят сами за себя: «Три поросенка», «Цыпа», «Нюша». В ассортименте этих магазинов широко представлена продукция тверских товаропроизводителей: ООО «Конаковские колбасы», ОАО «ЗМК», Ржевская птицефабрика «Дантон-птицепром» и др.

Отлично зарекомендовали себя и продовольственные ярмарки, которые регулярно проводятся по инициативе правительства Тверской области. Здесь сельхозтоваропроизводители Верхневолжья находят самый короткий путь к потребителю без посредников, а горожане могут напрямую приобрести качественную продукцию. Местные фермеры регулярно представляют свою продукцию на ярмарках в Тверской области и за ее пределами. Спрос на мясо, молоко, мед, рыбу всегда стабильно высок, и коли-



▲ Всего в Тверской области в настоящее время реализуется и планируется к реализации 30 инвестиционных проектов в аграрной сфере. Общий объем инвестиций составляет около 35 млрд рублей, запланированное число новых рабочих мест превышает 2500.

чество ярмарочных мероприятий постоянно растет. В 2017 году было организовано 2138 таких площадок – это на 56 больше, чем в 2016-м. Только за первое полугодие 2018 года количество проведенных ярмарок выросло на 44 по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Кроме того, в областном центре ежегодно проходит региональная «Ярмарка продовольствия», где продается продукция местных производителей.

### Рост показателей – в приоритете

В регионе ведется целенаправленная работа по всестороннему развитию и модернизации АПК. Так, на сегодняшний день код доступа к информационной системе «Меркурий» уже получили более 2 тыс. хозяйствующих субъектов Тверской области, в их числе – все крупные мясоперерабатывающие предприятия региона. Те фермеры, у которых нет выхода в Интернет и поэтому нет возможности работать в системе «Меркурий», заключают договоры на оформление электронных ветеринарных документов с профильными учреждениями. Планово идет и борьба с высокой степенью износа материально-технической базы, постепенно обновляется парк техники и оборудования.

Первоочередной целью на ближайшее время здесь считается увеличение объемов производства мяса. По прогнозу Министерства сельского хозяйства Тверской области, объем производства скота и птицы в хозяйствах всех категорий региона в следующем году составит 214,5 тыс. т, а к 2021 году – 258,5 тыс. т в год. Но, разумеется, этих целей невозможно достичь без комплексного подхода к развитию территорий. Поэтому правительство Тверской области считает одной из главнейших задач обеспечение людей рабочими местами и условиями для комфортной жизни на селе. **МП**

Эксперт:

**Хосе Мануэль Санчес-Вискаино**

профессор, заведующий кафедрой эпизоотологии Мадридского университета, руководитель национальной программы по искоренению АЧС в Испании, г. Мадрид

Expert:

**Jose Manuel Sanchez-Vizcaino,**

Professor, Head of the Epizootology Chair of the University of Madrid, Manager of the National ASF Eradication Program in Spain, Madrid



# ЭРАДИКАЦИЯ АЧС: ИСПАНСКИЕ ПРАКТИКИ

## ASF ERADICATION: SPANISH PRACTICES

Профессор Хосе Мануэль Санчес-Вискаино (Испания) является одним из ведущих специалистов в мире по искоренению вируса АЧС. С 1978 года он изучает вирус африканской чумы. Благодаря усилиям его команды от опасного заболевания удалось избавиться в Южной Америке, Португалии, Бразилии, Испании. Выступая на VIII Международном ветеринарном конгрессе в Москве, профессор Санчес-Вискаино отметил сложную ситуацию с АЧС в России и предложил рекомендации по борьбе с этим заболеванием, основанные на его собственном опыте.

Обращаясь к специалистам мясной отрасли, испанский эксперт по АЧС отметил, что в России сложилась уникальная ситуация. Несмотря на то, что вирус АЧС

Professor Jose Manuel Sanchez-Vizcaino (Spain) is one of the world's leading specialists in ASF virus eradication. He has been studying the African Swine Fever Virus (ASFV) starting from 1978. This dangerous disease has been managed to cope with in South America, Portugal, Brazil and Spain thanks to the efforts of his team. During his speech at the VIII International Veterinary Congress in Moscow, Professor Sanchez-Vizcaino mentioned the serious ASF situation existing in Russia and suggested his recommendations on fighting against this disease based on his own experience.

Making his speech in front of the meat industry specialists, the Spanish expert stated that the situation which came about in Russia was a unique one. Despite the fact that



**Требуется финансировать создание такой системы отслеживания, которая позволяла бы идентифицировать каждое домашнее животное и обеспечивать его ветеринарным сертификатом, наблюдать за его перемещением и транспортировкой. Также необходимы сбор сведений обо всех фермерских хозяйствах, регистрация и учет всех производителей свинины и владельцев свиней.**

распространяется в России уже 11 лет (он был зарегистрирован в стране в 2007 году), свиноводство в стране растет ударными темпами, увеличивается экспорт свинины (в настоящее время поставки свинины и субпродуктов осуществляются в Украину, Белоруссию, Грузию, Казахстан, Гонконг и др. страны). Однако, по мнению профессора Санчеса-Вискаино, ситуация с АЧС в России является нестабильной и в перспективе ухудшится. Он также заметил, что в Европе большая часть зараженных животных – это дикие кабаны, а в России вирус АЧС зарегистрирован как у диких, так и у домашних свиней.

Российским производителям все чаще придется сталкиваться с экономическими последствиями АЧС, предупреждает эксперт. Это прямые потери со стороны фермеров, а также ограничения на торговлю живыми свиньями, свежим мясом и различной продукцией свиноводства. С каждым годом искоренить это заболевание будет все сложнее, и поэтому необходимо предпринять ряд срочных мер, которые позволят остановить распространение вируса АЧС. Количество его носителей среди домашних и диких свиней постоянно увеличивается, отмечает он, причем болезнь переходит в хроническую стадию, при которой животные не имеют внешних признаков заболевания и могут перемещаться на значительные расстояния, выделяя вирус в окружающую среду.

Ключевым фактором искоренения вируса африканской чумы свиней профессор считает активную заинтересованность в этом всех участников рынка. Российский рынок обладает своей спецификой, и для того чтобы добиться успеха, необходимо работать одновре-



*It is required to form such tracking system that would allow for identification of each domestic animal and provide it with a medical certificate, monitoring its movement and transportation. Also it is necessary to collect data on all farms, register and keep record on all pork manufacturers and pig owners.*

ASFV has been already spreading in Russia for 11 years (it was first registered in the country in 2007), Russian swine breeding is developing at an accelerated tempo, pork exports are increasing (nowadays pork and pork by-products are supplied to Ukraine, Belarus, Georgia, Kazakhstan, Hong Kong and other countries). However, the state of ASF is not stable in Russia and things will be getting worse in the future, according to Professor Sanchez-Vizcaino. He also noted that in Europe the majority of infected animals is represented by wild boars, as far as in Russia ASFV has been recorded among domestic pigs as well as among wild ones.

Russian manufacturers will have to face the economic outcomes of ASF more and more frequently, the expert warns. These are represented both by direct loss incurred to farmers, as well as trade restrictions on selling live pigs, fresh meat and various pork stock of swine breeding. Eradication of this disease will be more and more difficult year by year, this is why a series of immediate actions should be taken which will allow to focalize ASFV. The quantity of ASFV carriers among domestic and wild pigs is constantly rising, he states, moreover, the disease is becoming chronic during which stage the animals show no signs of the disease and may travel significant distances and release the virus into the environment.

The Professor thinks active commitment of all market participants to be the key factor in respect of African Swine Fever virus eradication. Russian market is characterized by its own specific features, so it is necessary to pursue several directions of activity in order to succeed. He underlined that the ASFV eradication program should be of a global character and be adopted at the country level but not just at the level of particular regions.

### **Information availability, integrated ASF program**

An essential success factor for fighting against ASF is to inform all market participants of the high risk and the consequences of this disease. Many Russian farmers are little aware of ASF, they underestimate the severity of this disease and do not think it necessary to report on their animals' illness. The farmers must understand that there is no treatment for ASF, and preventive activities may only be organizational, there is no vaccine against the virus available at the moment.

Veterinarians also do not always have sufficient knowledge in respect of early detection of ASF. Clinical manifestations of ASF in domestic pigs may be similar to other diseases, may not be followed by high mortality thus leading to diagnostic errors and further virus spread to the environment, neighboring farms and beyond. Additionally, in some regions there is a lack of veterinary specialists in general, poorly arranged cooperation between private farms and the laboratory, which, in its turn, also contribute to late detection and spread of the virus. Thus, in Russia, there should be a well-arranged system of informing of all market participants, without exception and notwithstanding their scale, of all ASF aspects. Even small subsidiary farms must be informed to the maximum extent of the risk related to ASF spread. Also procedures for compensation for economic damage caused to private subsidiary farms and other manufacturers due to ASF must be elaborated.

Многие российские фермеры недостаточно осведомлены об АЧС, недооценивают опасность этого заболевания, не считают нужным сообщать о болезни животных. Фермеры должны понимать, что методов лечения АЧС не существует, а профилактические мероприятия могут быть только организационными, вакцины против вируса к настоящему моменту нет.



менно в нескольких направлениях. Он особо подчеркнул, что программа по искоренению вируса АЧС должна быть глобальной и приниматься на уровне страны, а не отдельных регионов.

### Доступность информации, единая программа по АЧС

Важный фактор успеха борьбы с АЧС – информирование всех участников рынка о высоком риске и последствиях этого заболевания. Многие российские фермеры недостаточно осведомлены об АЧС, недооценивают опасность этого заболевания, не считают нужным сообщать о болезни животных. Фермеры должны понимать, что методов лечения АЧС не существует, а профилактические мероприятия могут быть только организационными, вакцины против вируса к настоящему моменту нет.

Достаточной информацией о ранней диагностике АЧС также не всегда обладают ветеринарные врачи. Клинические проявления АЧС у домашних свиней могут быть сходны с другими заболеваниями и не сопровождаются высокой смертностью, что приводит к ошибкам в диагностике и дальнейшему распространению вируса в окружающую среду, на соседние хозяйства и далее. Кроме того, в некоторых регионах можно отметить недостаточную обеспеченность ветеринарными специалистами в целом, плохо налаженное взаимодействие между частными хозяйствами и лабораторией, что также способствует несвоевременному обнаружению вируса и его распространению. Таким образом, в России должна быть отлажена система информирования обо всех аспектах АЧС для всех без исключения участников рынка, независимо от их размера. Даже небольшие подсобные хозяйства должны быть максимально информированы об опасности распространения АЧС. Также необходимо разработать механизмы компенсации экономического ущерба от АЧС для ЛПХ и других производителей.

*Many Russian farmers are little aware of ASF, they underestimate the severity of this disease and do not think it necessary to report on their animals' illness. The farmers must understand that there is no treatment for ASF, and preventive activities may only be organizational, there is no vaccine against the virus available at the moment.*

### Biosafety level improvement

In Russia, there still exist a large number of private subsidiary farms with insufficient biosafety level. Farmers' poor knowledge of the nature and the signs of ASF, non-commitment to preventing diseases result in the fact that some pigs are still on open walk which facilitates significantly their contacts with other domestic as well as wild pigs. It is exactly this which led to the above said problem with the contagion degree being high for both wild and domestic animals. According to Professor Sanchez-Vizcaino, 84 to 93% of cases of ASFV transmission occur between neighboring farms. At the current stage, all farms that keep pigs should be of enclosed type. Food wastes, slaughter products and pigs corpses must be disposed of in an appropriate manner.

Sanitary barriers should be arranged at all farms to prevent contamination: barriers to prevent pigs from exiting, sanitary rooms for treatment of clothing and footwear of staff, cleaning and disinfection of vehicles and appliances. Disinsection and disinfestation measures should be taken at the farms, because ASFV may as well be introduced through contacts of insects and rats with other animals.

In addition, it is common practice at some farms to use untreated food wastes to feed the pigs, which can also act as a source of contagion. (It should be noted that, for example in Spain, feeding pigs with food wastes has been prohibited since 1960s). This is why awareness-raising activities on turning to special pig feeds are necessary.

Professor Sanchez-Vizcaino noted that state financial support and encouragement of the farmers who maintain high level of biosafety in their private farms are required.

### Early detection and diagnostics

One of the specific features of African Swine Fever virus consists in the fact that it changes in the course of time, as well as the immune response of the animals to the virus does. By now, there is a situation that the majority of wild pigs, which are shot and examined for ASFV according to the PCR meth-

## Повышение уровня биобезопасности

В России до сих пор существует много ЛПХ с недостаточным уровнем биобезопасности. Низкая осведомленность фермеров о сути и признаках АЧС, незаинтересованность в предотвращении заболеваний приводят к тому, что часть свиней по-прежнему находится на открытом выгуле, что значительно упрощает их контакты с другими домашними, а также дикими свиньями. Именно это привело к упомянутой выше ситуации, когда уровень заражения высок как для диких, так и для домашних животных. Согласно данным профессора Санчеса-Вискаино, от 84 до 93% случаев трансмиссии АЧС происходит между соседними хозяйствами. На современном этапе все хозяйства, в которых содержатся свиньи, должны быть закрытого типа. Соответствующим образом должна проводиться утилизация пищевых отходов, продуктов убоя и трупов свиней.

Во всех хозяйствах должны быть созданы санитарные барьеры для предотвращения заболевания: ограждения для исключения выхода свиней, санитарные помещения для обработки одежды и обуви персонала, проведения мойки и дезинфекции транспортных средств и инвентаря. Необходимо вести борьбу с насекомыми и грызунами в хозяйствах, так как вирус АЧС может быть занесен и посредством их контактов с другими животными.

**Профессор Санчес-Вискаино отметил, что требуется финансовая поддержка и поощрение со стороны государства фермеров, поддерживающих высокий уровень биобезопасности в частных хозяйствах.**

Кроме того, в части ЛПХ распространена практика использования необработанных пищевых отходов для кормления свиней, что также может служить источником заражения. (Надо отметить, что, например, в Испании еще с 1960-х гг. действует запрет на скормливание свиньям пищевых отходов.) Поэтому нужно проводить разъяснительные мероприятия по переводу свиней на специализированные корма.

Профессор Санчес-Вискаино отметил, что требуется финансовая поддержка и поощрение со стороны государства фермеров, поддерживающих высокий уровень биобезопасности в частных хозяйствах.

## Раннее обнаружение и диагностика

Одна из особенностей вируса африканской чумы свиней в том, что с течением времени он меняется; изменяется также и иммунный ответ животных на вирус. К настоящему времени сложилась ситуация, когда у большинства диких свиней, которых отстреливают и обследуют на наличие вируса АЧС по методике ПЦР, вирус в крови отсутствует или его уровень крайне низкий. Однако у таких животных очень высок уровень



*Professor Sanchez-Vizcaino noted that state financial support and encouragement of the farmers who maintain high level of biosafety in their private farms are required.*

of, turn to be ASFV-negative. There is no virus in the blood of animals or its level is extremely low. However, the level of specific antibodies to the virus is very high in such animals. And this means that the disease has become chronic when an animal feels good and can travel long distances releasing the virus into the environment. ASFV-antibodies may be detected by means of serological tests that are not carried out in Russia (although there is everything required allowing to do that).

One more difficulty in ASFV early detection consists in the fact that its manifestations may be similar to the manifestations of other hemorrhagic diseases, for example, Classical Swine Fever. This is why it is required to improve veterinarian skills in the regions, carry out awareness-raising activities with presentations to assist early detection of ASF. The Spanish specialist mentioned, in particular, that the information resource of his research team [www.sanidadanimal.info](http://www.sanidadanimal.info), Section "Courses", contains visual content on African Swine Fever – its clinical manifestations, laboratory studies, pathogenicity data and the virus transmission routes, and so on – including those materials in Russian.

## Monitoring and identification of animals

The system of monitoring and control of wild and domestic animals transfer in Russia is not sufficiently developed. It is required to form such tracking system that would allow for identification of each domestic animal and provide it with a medical certificate, monitoring its movement and transportation. Also it is necessary to collect data on all farms, register and keep record on all pork manufacturers and pig owners. Additionally, daily monitoring and updating of a list of contaminated farms, as well as annual reports on ASF eradication program are required.

## Wild boar population control

Continuous monitoring and control of population of wild boars are also needed: swine breeding farms should be located outside habitats of these animals. Arrangement



Во всех хозяйствах должны быть созданы санитарные барьеры для предотвращения заболевания: ограждения для исключения выхода свиней, санитарные помещения для обработки одежды и обуви персонала, проведения мойки и дезинфекции транспортных средств и инвентаря. Необходимо вести борьбу с насекомыми и грызунами в хозяйствах, так как вирус АЧС может быть занесен и посредством их контактов с другими животными.

специфических к вирусу антител. А это значит, что болезнь перешла в хроническую форму, при которой животное хорошо себя чувствует, может перемещаться на большие дистанции, выделяя вирус в окружающую среду. Антитела к вирусу АЧС можно обнаружить серологическими тестами, которые в России не проводятся (хотя все необходимое для этого есть).

Еще одна сложность в ранней диагностике вируса АЧС заключается в том, что его проявления могут быть похожи на проявления других геморрагических заболеваний, например классической чумы свиней. Поэтому необходимо повышать квалификацию ветеринарных специалистов в регионах, проводить разъясняющие мероприятия с презентациями, помогающими раннему выявлению АЧС. Испанский специалист отметил, в частности, что на информационном ресурсе его исследовательской группы [www.sanidadanimal.info](http://www.sanidadanimal.info) в разделе «Courses» можно найти наглядные материалы по африканской чуме свиней – ее клинических проявлениях, лабораторных исследованиях, патогенности и путях передачи вируса и т. д., в том числе на русском языке.

### Мониторинг и идентификация животных

Система мониторинга и контроля перемещений диких и домашних животных недостаточно развита в России. Требуется создание такой системы отслеживания, которая позволяла бы идентифицировать каждое домашнее животное и обеспечивать его ветеринарным сертификатом, наблюдать за его перемещением и транспортировкой. Также необходимы сбор сведений обо всех фермерских хозяйствах, регистрация и учет всех производителей свинины и владельцев свиней. Кроме того, требуется ежедневный мониторинг и актуализация перечня зараженных хозяйств, а также ежегодные отчеты по программе эрадикации АЧС.



*Changes should be adopted into the applicable laws to oblige hunters to submit biological material of each killed animal for carrying out the testing for ASFV.*

of agricultural lands in the areas suitable for inhabitation of wild boars should also be avoided.

Sanchez-Vizcaino noted that the virus circulation among wild boars is an important but far from being the only factor of ASFV spread in the country. Nevertheless, all possible measures should be taken to prevent contacts of wild and domestic animals, non-selective shooting of wild boars should be performed followed by mandatory testing for the presence of the disease. Changes should be adopted into the applicable laws to oblige hunters to submit biological material of each killed animal for carrying out the testing for ASFV.

### Rapid response program

It is necessary to elaborate and familiarize all market participants with clear guidelines on rapid response to an event of ASFV detection. The following items must be compulsorily included into the guidelines:

1. Notification system (for warning veterinary services, related authorities, neighboring farms)
2. Contaminated regions zoning – setting sanitary zones in a radius of several kilometers from the contaminated farm.
3. Prohibition of transportation of animals (adult animals and piglets)
4. Laboratory confirmation of the disease. Elimination of all seropositive animals and virus carriers.
5. Sequential procedure for disposal of the animals carcasses – cremation and prohibition of burial without cremation
6. Depopulation of the contaminated farms
7. Cleaning and disinfection procedures – including feeders, appliances, premises structures and so on.
8. Serological surveillance
9. Studying of wild boars within the epizootic area
10. Sentinel animals – upon the end of the quarantine period, the animals are placed into the farm and permanently monitored.
11. Repopulation **МП**

### Контроль популяции диких кабанов

Также необходим постоянный мониторинг и контроль популяции диких кабанов: свиноводческие фермы должны располагаться за пределами ареалов обитания этих животных. Следует также избегать организации сельскохозяйственных угодий в местах, подходящих для обитания диких кабанов.

Санчес-Вискаино отметил, что циркуляция вируса среди диких кабанов – важный, но далеко не единственный фактор распространения вируса АЧС в стране. Тем не менее, необходимо предпринять все возможные меры для исключения контактов диких и домашних животных, проводить неселективный отстрел кабанов с последующим обязательным тестированием на наличие заболевания. Необходимо принять изменения в законодательстве, которые обяжут охотников предоставлять биологический материал от каждого добытого животного для проведения лабораторных тестов на вирус АЧС.

Необходимо принять изменения в законодательстве, которые обяжут охотников предоставлять биологический материал от каждого добытого животного для проведения лабораторных тестов на вирус АЧС.

### Программа оперативного реагирования

Необходимо разработать и довести до сведения всех участников рынка четкую инструкцию по оперативному реагированию при обнаружении вируса АЧС. В инструкцию в обязательном порядке должны быть включены следующие пункты:

1. Система оповещения (ветеринарных служб, соответствующих органов власти, соседних хозяйств).
2. Зонирование пораженных регионов – установление санитарных зон в радиусе нескольких километров от пораженного хозяйства.
3. Запрет на транспортировку взрослых животных и поросят.
4. Подтверждение заболевания в лаборатории. Элиминация всех серопозитивных животных и носителей вируса.
5. Последовательная процедура утилизации туш животных (кремация); запрет на захоронение без кремации.
6. Депопуляция зараженных хозяйств.
7. Процедуры уборки и дезинфекции, включая кормушки, инвентарь, конструкции помещений и т. д.
8. Серологический контроль.
9. Изучение диких кабанов в регионе вспышки заболевания.
10. Животные-часовые (после периода карантина в хозяйство запускаются животные, которые находятся под постоянным контролем).
11. Репопуляция. **МП**

*Sanitary barriers should be arranged at all farms to prevent contamination: barriers to prevent pigs from exiting, sanitary rooms for treatment of clothing and footwear of staff, cleaning and disinfection of vehicles and appliances. Disinsection and disinfection measures should be taken at the farms, because ASFV may as well be introduced through contacts of insects and rats with other animals.*



27-я МЕЖДУНАРОДНАЯ АГРОПРОМЫШЛЕННАЯ

ВЫСТАВКА-ЯРМАРКА

АГРОРУСЬ

21.08 – 24.08.2018  
ВЫСТАВКА

18.08 – 26.08.2018  
ЯРМАРКА  
РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРОДУКТОВ



КОНГРЕССНО-ВЫСТАВОЧНЫЙ ЦЕНТР  
**ЭКСПОФОРУМ**  
ПЕТЕРБУРГСКОЕ ШОССЕ, 64/1

0+

[www.agrorus.expoforum.ru](http://www.agrorus.expoforum.ru)  
тел. +7 (812) 240 40 40  
доб. 2231, 2234, 2235, 2403, 2281  
farmer@expoforum.ru

ОРГАНИЗАТОР

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ  
МЕДИАПАРТНЕР

EXPOFORUM

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ  
ТЕЛЕКАНАЛ



## МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА:

Эксперт:

**Ольга Подкопаева,**  
заместитель начальника  
отдела оценки рисков  
безопасности пищевой  
продукции подведомственного  
Россельхознадзора ФГБУ  
ЦНМВЛ (Москва)

Текст:

**Полина  
Макаренко**



# УПРАВЛЕНИЕ РИСКОМ

Чуть более трех лет назад российские предприятия, работающие в области пищевой промышленности (изготовление, хранение, перевозка, реализация или утилизация пищевой продукции), обязали иметь работоспособные процедуры ХАССП. Однако до сих пор внедрение систем менеджмента безопасности пищевой продукции (далее – СМБПП) вызывает у пищевиков множество вопросов. Нужно ли сертифицировать эту систему менеджмента отдельно или достаточно ее разработать и применять? Кто должен создавать необходимую документацию по пищевой безопасности для предприятия? Какой стандарт выбрать для своего предприятия? На эти и другие вопросы отвечает **заместитель начальника отдела оценки рисков безопасности пищевой продукции подведомственного Россельхознадзору ФГБУ ЦНМВЛ Ольга Подкопаева.**

– **Ольга Сергеевна, разъясните, является ли требование к сертификации системы менеджмента безопасности пищевой продукции обязательным и каким нормативным документом это требование регламентируется?**

– Согласно Техническому регламенту Таможенного союза ТР ТС 021/2011 «О безопасности пищевой продукции» (ст. 10, п. 2) «... изготовитель должен разработать, внедрить и поддерживать процедуры, основан-

ные на принципах ХАССП». Про сертификацию же самой системы в этом документе не упоминается. Сертификация систем менеджмента безопасности пищевой продукции, которые основаны на принципах ХАССП, в России носит добровольный характер.

– **Что мотивирует предприятия проходить добровольную сертификацию?**

– Например, предприятие уже имеет действующую СМБПП и желает провести оцен-

ку ее соответствия. В этом случае компания обращается в компетентный аккредитованный орган по сертификации и в случае положительных результатов аудита получает заветный сертификат. Другой вариант – предприятие является поставщиком для ритейла, и наличие сертифицированной СМБПП становится своеобразным бонусом при заключении контрактов на поставку продукции. Часто определенные требования к наличию сертифицированной СМБПП выдвигают иностранные заказчи-



ки. Кроме того, такая сертификация может потребоваться для предприятий, которые участвуют в тендерах.

**– Какова предыстория создания общеизвестных стандартов по пищевой безопасности в России?**

– В «нулевые» годы никаких технических регламентов Таможенного союза не существовало. В 2001 году вышел ГОСТ Р 51705.1-2001, который был разработан на основе требований директивы Совета Европейского сообщества 93/43 «О гигиене пищевых продуктов». Название этого документа говорит само за себя: «Управление качеством пищевых продуктов на основе принципов ХАССП». Здесь нет понятия системы менеджмента пищевой безопасности и нет попыток привести его к единой структуре с вышедшим в том же году ГОСТ Р ИСО 9001-2001, устанавливающим требования к системе менеджмента качества. Возможно, поэтому многие предприятия не воспринимают его всерьез. И, по-моему, напрасно. Тем предприятиям, которые только начинают разработку системы ХАССП, необходимо ознакомиться именно с этим стандартом. После его изучения сложится четкое представление о том, что представляет собой «анализ рисков и критические контрольные точки». Здесь объясняется методика оценки рисков пищевой безопасности, а также работа по построению системы

---

**В идеале при внедрении системы ХАССП и правильном подходе по распределению обязанностей предприятие получит значительную выгоду в результате уменьшения небезопасной продукции, грамотного построения работы каждого сотрудника, детальной отчетности и прослеживаемости на всем технологическом промежутке.**

---

ХАССП в целом. Для своего времени это был очень полезный стандарт. Кстати, и сегодня можно пройти сертификацию на соответствие требованиям данного ГОСТа.

**– Но все же большей популярностью сейчас пользуются другие стандарты.**

– Да, жизнь не стоит на месте. Предприятия, которые хотят построить и совершенствовать уже полноценную СМБПП, обычно выбирают широко распространенный

стандарт ISO 22000. В России он был принят в 2007-м, на два года позже европейского «оригинала», и стал обозначаться, как ГОСТ Р ИСО 22000-2007. Он устанавливает требования к организациям, участвующим в цепи создания пищевой продукции. По поводу цепи поставки вспомним принцип Кодекса алиментарииус: «от грядки до вилки». Этот стандарт описывает требования к построению полноценной системы менеджмента безопасности пищевой продукции, гармонизирован со стандартами ИСО серии 9001 и использует некоторые его термины и определения. Более того, приведено соответствие элементов этого стандарта с ИСО 9001, что должно помочь тем предприятиям, которые уже имеют систему менеджмента качества.

ISO 22000 требует от предприятий четко разделять виды мероприятий по обеспечению пищевой безопасности на три этапа. Первый – программы обязательных предварительных мероприятий (в соответствии с законодательными и другими нормативными документами). Второй – оперативные программы обязательных предварительных мероприятий (обязательно в рамках конкретного техпроцесса). И третий – планы ХАССП (что делать, если после выполнения первых двух программ риск пищевой безопасности по-прежнему существует). Внедрив и (или) сертифицировав данную систему, предприятие получает мощный инструмент, позволяющий предотвратить выпуск небезопасной продукции.

В мире существуют и другие стандарты на СМБПП, например IFS и BRC. Они также несут в себе элементы анализа рисков и определения критических контрольных точек. Многим предприятиям интересна схема сертификации FSSC 22000. Однако надо понимать, что это не самостоятельный стандарт, а лишь схема, по которой предприятие может пройти сертификацию. Тем не менее, наряду с BRS и IFS она входит в Глобальную инициативу по безопасности пищевой продукции – GFSI, девиз которой «Сертифицирован однажды – признан везде». Некоторые ритейлеры признают сертификацию по стандартам, входящим в GFSI, и в случае положительных результатов освобождают предприятие от аудита со стороны торговой сети. Пройти сертификацию по данной схеме сложно, и все же в России с каждым годом увеличивается число сертифицированных по GFSI предприятий пищевой отрасли.

**– С какими проблемами чаще всего приходится сталкиваться предприятию в процессе внедрения СМБПП?**

– Требования к построению СМБПП актуальны для всех без исключения предприятий пищевой промышленности. Объем документации, безусловно, будет зависеть от размеров предприятия и других особенностей бизнеса. Но если предприятие приняло решение соответствовать ISO 22000, все требования этого стандарта должны быть выполнены.

К одной из главных проблем следует отнести неверное распределение полномочий среди персонала. Часто всю работу по обеспечению функционирования системы осуществляет один сотрудник. К тому же, эта работа ведется лишь «на бумаге» для успешного прохождения аудитов. В результате – на любой проверке любой шаг в сторону от конкретного сотрудника оборачивается провалом для предприятия. Залог успешного внедрения СМБПП – это объединение знаний, навыков и опыта всех сотрудников для построения системы. Так, очень полезным при проведении того же анализа рисков может стать «мозговой штурм», когда ключевые специалисты подразделений предприятия собираются за одним столом. Даже если предприятие обращается к помощи консалтинговой фирмы, каждый сотрудник должен быть вовле-




---

Требования к построению СМБПП актуальны для всех без исключения предприятий пищевой промышленности. Объем документации, безусловно, будет зависеть от размеров предприятия и других особенностей бизнеса. Но если предприятие приняло решение соответствовать ISO 22000, все требования этого стандарта должны быть выполнены.

---

чен в работу, проводимую консультантами, и участвовать в обсуждении и разработке документации.

**– Можно ли приобрести готовую документацию и адаптировать ее под конкретное предприятие пищевой промышленности? Не удобнее ли это для организации, особенно для небольшой?**

– Руководители часто стремятся упростить процедуру сертификации и готовы приобрести пакет стандартных документов «под ключ». Теоретически это, разумеется, возможно. Но... любой шаблонный документ потребует адаптации под конкретное производство. Каждое предприятие уникально по своему кадровому составу, оборудованию, осуществлению техпроцессов и т. д. Более дальновидно создать документ «с нуля», согласовать его со всеми заинтересованными подразделениями, опираясь на требования ТР ТС, СанПиН, стандартов на СМБПП. В результате предприятие получит полностью подходящую документацию, а не адаптированную и не всегда корректную версию документов другой организации. Значит ли это, что шаблонами пользоваться нельзя? Конечно, нет, но надо быть в постоянном диалоге с консультантами и не работать с фирмами, которые не будут консультировать по адаптации и внедрению документов. Сопровождение консалтинговой компании на этапе самостоятельной работы с шаблонами исключительно важно.

**– Реальность такова, что в России немало предприятий, которые не могут себе позволить современное оборудование, просторные помещения, новый транспорт...**



КОММЕНТАРИЙ:



**Татьяна Каплунова,**

руководитель управления  
гарантии качества ГК «ДИКСИ»

– Прежде чем разрабатывать СМБПП для предприятия, необходимо вспомнить, из чего, собственно, состоит система ХАССП? А состоит она из предварительных условий – базовых требований к зданиям, сооружениям, оборудованию, технологиям, программам оперативных мероприятий. И лишь затем идут выявленные критические контрольные точки (которые при грамотном выполнении базовых требований и налаженной ежедневной работе могут и вовсе отсутствовать). Требования к содержанию программ обязательных мероприятий описаны в ISO 22000. В нашей стране требования обязательных предварительных мероприятий – это требования СанПин, ГОСТ, ведомственных строительных норм и т. д. Если все это уже существует на предприятии, то и затраты на внедрение СМБПП будут минимальны. А если предприятие не вкладывается в инфраструктуру, в персонал, в технологию, у него нет средств на выполнение базовых требований, внедрять СМБПП придется долго и дорого во всех смыслах.

**– Руководители небольших предприятий иногда утверждают, что небольшие размеры не позволяют им выполнять все требования системы ХАССП. Так ли это на самом деле?**

Сложно переоценить пользу СМБПП для производителей, ритейла и конечно же потребителя. Однако наличие сертификата на СМБПП не гарантирует должного функционирования системы. Поэтому торговая сеть «Дикси» не обязывает изготовителей, товары которых представлены на полках сети, сертифицировать СМБПП. В основную фокус-группу для контроля производственных условий попадают изготовители собственных торговых марок и производители, которые в ходе сотрудничества не обеспечили выпуск стабильно качественного продукта.

В рамках контроля производственных условий, который наши партнеры проходят бесплатно и добровольно, мы оцениваем функционирование системы, основанной на принципах НАССР. Это обязательная база, которая должна быть отлажена у любого производителя. К сожалению, до сих пор бывают ситуации, когда изготовители с сертифицированной системой не могут продемонстрировать ничего, кроме сертификата, неадаптированной под производство документации и отличных знаний этой документации менеджером по качеству.

В июле 2018 года мы внедрили чек-листы самооценки для участников тендерных процедур, которые готовы производить для нас товары СТМ. В чек-листы вошли базовые требования и подсказки, которые помогают понять, какие еще документы должны быть разработаны, какие требования надо учесть. Надеемся, этот инструмент будет полезен производителям, позволит им со стороны посмотреть на существующую систему качества и при необходимости улучшить ее. Также мы планируем разработать собственные стандарты качества для производителей товаров СТМ в нашу сеть. В таком документе планируем максимально консолидировать действующие обязательные требования в области пищевой безопасности. Таким образом, мы хотим минимизировать возможные недочеты в СМБПП производителей СТМ.

**Наличие сертификата на СМБПП не гарантирует должного функционирования системы. Поэтому торговая сеть «Дикси» не обязывает изготовителей, товары которых представлены на полках сети, сертифицировать СМБПП.**

Над вопросами качества продукции мы работаем совместно с нашими партнерами. Ежегодно мы проводим встречи с поставщиками и изготовителями продукции, поставляемой в магазины сети «Дикси». Это возможность услышать друг друга, наладить коммуникации, решить все имеющиеся вопросы и разногласия. На встречах мы информируем партнеров об изменениях в области качества продукции, которые произошли или планируются в нашей сети, рассказываем о тенденциях и часто встречающихся несоответствиях. Радует, что, несмотря на все обозначенные недочеты, среди наших действующих и потенциальных партнеров есть производители, которые заинтересованы в работе СМБПП независимо от того, настаивает ли на соблюдении этих требований покупатель. На таких предприятиях, как правило, драйвером улучшения системы качества продукции выступает высшее руководство.

На наш взгляд, работа служб по контролю за качеством продукции торговых сетей вносит весомый вклад в общий результат. Сейчас большинство производителей все же стремятся соответствовать современным требованиям в области качества и пищевой безопасности.

– Да, бывает сложно доказать, что нет глобальных отличий в базовых требованиях к, например, маленькому мясоперерабатывающему предприятию и к большому. Если, к примеру, не должно быть пересечения поточности от сырья к готовой продукции, то это нужно выполнять. Случается, что санитарную уборку на предприятиях производят бытовыми моющими средствами, аргументируя это тем, что предприятие маленькое, уборку делают раз в неделю, да и финансирование на профессиональные моющие средства отсутствует. Такой подход недопустим.

**– В чем вы видите основной риск на мясном производстве?**

– В мясной промышленности, как на крупных, так и на малых предприятиях, основная опасность исходит от поставляемого сырья. Пытаясь удешевить производство и быть более конкурентоспособными, предприятия зачастую покупают более дешевое сырье, которое, конечно же, может не только ухудшить качество, но и оказаться попросту опасным (речь идет не только о приеме животных со скрытыми заболеваниями, но и о наличии гормонов и антибиотиков). Подобные проблемы есть и в остальных отраслях. На качестве нельзя экономить. Все должно быть соразмерно нормальному сырью и ингредиентам. В идеале при внедрении системы ХАССП и правильном подходе по распределению обязанностей предприятие получит значительную выгоду в результате уменьшения небезопасной продукции, грамотного построения работы каждого сотрудника, детальной отчетности и прослеживаемости на всем технологическом промежутке. Конечно же, огромную роль необходимо уделять фермам по выращиванию живка, контролируя корма, профилактические мероприятия, лечебную практику, условия содержания и т. д.

Сейчас активно развиваются предприятия с огромными мощностями производства, использующие современное и абсолютно новое оборудование, новую технологию, новые подходы к производству. Нормативная база отрасли порой не успевает учитывать новые особенности производства при мегаобъемах и, тем более, разрабатывать или менять требования к данным предприятиям. В результате возникает риск развития патогенной микрофлоры в совершенно



---

К одной из главных проблем следует отнести неверное распределение полномочий среди персонала. Часто всю работу по обеспечению функционирования системы осуществляет один сотрудник. К тому же, эта работа ведется лишь «на бумаге» для успешного прохождения аудитов. В результате – на любой проверке любой шаг в сторону от конкретного сотрудника оборачивается провалом для предприятия.

---

неожиданных местах. И для того чтобы обнаружить это слабое место и причину, требуется немало времени, немало ресурсов и опыт сотрудников.

Нам часто приходится сталкиваться и с новыми предприятиями малой мощности, ко-

торые только запускают производство. Удивительно, что при немалых затратах на постройку цеха и закупку оборудования сама постройка нередко непригодна к данному виду деятельности, поскольку не был учтен ряд необходимых помещений при составлении плана предприятия. Конечно, при функционировании такого цеха в первую очередь возникнет риск развития патогенной микрофлоры, и избавиться от него будет трудно, ведь причину (отсутствие необходимых помещений для работы) исправить будет крайне сложно, если не невозможно.

Большие проблемы с безопасностью продукции все чаще возникают при работе неквалифицированного персонала. Здесь риски могут быть любые: привнесение патогенной микрофлоры на любом этапе технологического процесса из-за пренебрежения требованиями к гигиене персонала, повышенные количества различных химических веществ в продукции из-за несоблюдения технологии и рецептуры, различные посторонние предметы в готовой продукции... Это самые распространенные риски на мясном производстве, конечно, в каждом конкретном случае они будут индивидуальны.

**– Как правильно выбрать орган по сертификации и консалтинговую компанию**



КОММЕНТАРИЙ:



**Наталья Соммер,**

руководитель департамента  
по обеспечению качества  
METRO Cash&Carry

**для разработки и внедрения СМБПП? Какие документы консультанты должны предоставить заказчику?**

– В соответствии с Федеральным законом РФ «Об аккредитации» (№412-ФЗ) орган по сертификации, выдающий сертификаты соответствия систем менеджмента, должен быть аккредитован. Такая аккредитация осуществляется в целях обеспечения доверия к результатам оценки соответствия и создания условий для взаимного признания государствами – торговыми партнерами Российской Федерации результатов оценки соответствия.

Для обеспечения доверия к сертификатам на системы менеджмента и их признания на территории России, Таможенного союза, СНГ и стран, заключивших торговые соглашения с Россией (ВТО), орган по сертификации, выдающий сертификат, должен иметь действующий аттестат аккредитации, выданный Росаккредитацией, и быть внесен в государственный реестр аккредитованных лиц. Единственным аккредитуемым органом, который вправе проводить аккредитацию органов по сертификации, является Федеральная служба по аккредитации. Процедура аккредитации органа по сертификации непростая и затратная.

Мясная продукция относится к высокому и сверхвысокому уровню риска пищевой безопасности. В соответствии со стандартами нашей компании поставщики такой продукции ежегодно проходят аудиты производства по чек-листу, который содержит целый перечень требований, связанных с качеством и безопасностью пищевой продукции. В ходе аудита изучаются санитария и гигиена на производстве, личная гигиена персонала, наличие и эффективность программы производственного контроля, контроль рисков, связанных с посторонними предметами в продукции, минимизация перекрестного загрязнения, мойка и дезинфекция, контроль аллергенов и многое другое.

METRO Cash&Carry на международном уровне поддерживает глобальную инициативу по безопасности пищевых продуктов GFSI. При условии сертифицированной системы в соответствии со стандартами, признаваемыми GFSI, мы осуществляем лишь так называемые технические визиты на предприятие. Необходимости проводить аудит условий производства на соответствие требованиям наших стандартов в этом случае нет. К таким стандартам в части мясной и мясоперерабатывающей промышленности относятся BRC, IFS, FSSC 22000, Global Red Meat Standard, CanadaGAP, SQF. Предприятие должно быть сертифицировано по одному из таких стандартов аккредитованным органом по сертификации.

Со стороны нашей компании оказывается всесторонняя поддержка как действующим, так и потенциальным поставщикам продукции по вопросам СМБПП на предприятии. Регулярно проводятся выездные конференции для поставщиков и производителей товаров в различных регионах России. На официальном сайте размещено руководство для поставщиков, в котором изложена подробная информация об условиях и особенностях сотрудничества. Кроме того, у нас проходят специальные «дни качества», в ходе которых мы обсуждаем с партнерами все аспекты совместной работы.

**При условии сертифицированной системы в соответствии со стандартами, признаваемыми GFSI, мы осуществляем лишь так называемые технические визиты на предприятие. Необходимости проводить аудит условий производства на соответствие требованиям наших стандартов в этом случае нет.**

Каждый год мы проводим специализированную выставку для ресторанно-гостиничной индустрии, независимой розницы, а также малого и среднего бизнеса METRO EXPO. В ней принимают участие также представители банковской сферы и государственных органов, независимые ассоциации, профильные СМИ. Эта площадка совмещает в себе экспозицию с товарным ассортиментом от лидеров индустрии FMCG и трансляцию передовых бизнес-знаний и технологий. На стендах METRO EXPO наши гости узнают мнение ведущих экспертов страны, могут увидеть последние инновации в области СМБПП, принять участие в оценке продукции, которую мы предлагаем нашим клиентам, и, конечно, получить практические знания.

B2B-концепция METRO ориентирована исключительно на профессионалов рынка: сегмент HoReCa, представителей розничной торговли малого и среднего форматов, которые приобретают продукцию специально для нужд их бизнеса. Поэтому высокая планка требований по качеству является гарантией удовлетворенности наших клиентов.



Что касается консультантов, то сейчас нет требований к тому, кто конкретно может заниматься разработкой и оказывать подобные услуги (не путать с проведением аудита по сертификации, там работают исключительно эксперты). Консультации по разработке может давать и частное лицо, и сотрудник предприятия, а также любой человек, который имеет соответствующий опыт. Лучше, конечно, обращаться за помощью к профессионалам, которые имеют соответствующие производственной отрасли базовое образование и опыт. Важный момент: консультации по разработке системы ХАССП не могут оказывать те консультанты или эксперты, которые в дальнейшем будут вас сертифицировать. Это запрещено ГОСТ Р ИСО/МЭК 17021-1 – 2017 п.4. Здесь идет речь о заинтересованности сторон и отсутствии беспристрастности к выполнению требований СМБПП предприятием.

**– Как в целом «приживается» обязательное внедрение СМБПП на российских предприятиях?**

– Конечно, период адаптации не прошел для предприятий безболезненно. Большая часть производителей понимала, что нужно работать не только над количеством продукции, но и над ее качеством и безопасностью. Другие же не спорили, а покупали документы, которые просматривались только при проверках надзорными органа-

---

Если предприятие не вкладывается в инфраструктуру, в персонал, в технологию, у него нет средств на выполнение базовых требований, внедрять СМБПП придется долго и дорого во всех смыслах.

---

ми. Оставшейся (меньшей) части представителей предприятий подобный подход к ведению производства знаком еще с советских времен. Именно с такими предприятиями и сотрудниками получалось легко, а самое главное – результативно работать.

Сейчас можно услышать отзывы предприятий, проработавших по системе ХАССП, о том, что им очень нравится система планирования, распределение ответственности, нравится смотреть на предприятие и технологию со стороны потенциального риска и угроз безопасности продукции, которую они производят. Их устраивают система предоставления информации руководству и анализ со стороны руководства, внутренние аудиты не в наказание,

а в помощь единому общему делу. Приятно идти на рабочее место, зная, что есть группа, которая действует в одной направленности – в интересах потребителя. Многие предприятия отмечают, что стало легче работать, а за качество и безопасность своей продукции можно ручаться, имея хорошую доказательную базу, построенную и отработанную изнутри, своими силами – систему ХАССП.

К сожалению, при очевидной пользе от предполагаемого внедрения СМБПП на предприятиях приходилось сталкиваться и с неработоспособными системами, не имеющими ничего общего с обеспечением безопасности пищевой продукции. Встречается довольно много «покупных» сертификатов при полностью отсутствующей СМБПП. Причем специалисты органов по сертификации, выдающие такие сертификаты, даже не утруждают себя приездом на предприятие для проведения сертификационного или инспекционного аудита. В результате при попытке, например, заключить договор на поставку продукции в какую-либо крупную торговую сеть предприятие не проходит аудит по заказу данной сети и заключение контракта срывается. Надо сказать, что большую роль во «вживаемость» системы ХАССП в сердца и мысли сотрудников предприятий сыграли и играют до сих пор торговые сети. Они как никто другой заставляют СМБПП работать не на бумаге, а на деле. **МП**

# АГРО ПРОД МАШ

[www.agroprod mash-expo.ru](http://www.agroprod mash-expo.ru)

МИНПРОМТОРГ  
РОССИИ



23-Я МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА «ОБОРУДОВАНИЕ,  
ТЕХНОЛОГИИ, СЫРЬЕ И ИНГРЕДИЕНТЫ ДЛЯ ПИЩЕВОЙ  
И ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ»

8-12 октября  
2018

Россия, Москва,  
ЦВК «Экспоцентр»



Выставка №1  
в России\*

реклама

Организатор:

 **ЭКСПОЦЕНТР**  
МОСКВА



При поддержке:

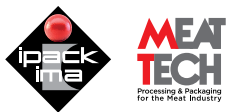
- Министерства промышленности и торговли РФ
- Министерства сельского хозяйства РФ

Под патронатом ТПП РФ

\*Согласно Общероссийскому рейтингу выставок.  
Подробнее – [www.exporating.ru](http://www.exporating.ru).

Реклама 12+





События:  
**МЕАТ-ТЕСН, IPACK-ИМА 2018**

Дата проведения:  
29 мая–1 июня 2018 года

Место проведения:  
Милан, Италия

Деятельность:  
Переработка и упаковка



# ИТАЛЬЯНСКОЕ УПАКОВОЧНОЕ МАШИНОСТРОЕНИЕ: НА ПУТИ К МИРОВОМУ ЛИДЕРСТВУ

Глобальное событие для индустрии итальянского упаковочного машиностроения – международные выставки IPACK-ИМА и МЕАТ-ТЕСН – состоялись в Милане и собрали профессиональную аудиторию. Это были самые успешные мероприятия в истории событий.

1503 экспонента (на 9,6% больше, чем в 2015 году) приветствовали большое количество посетителей, прибывших в Милан. Выставочная площадь составила более 62000 кв. м, что на 11% больше, чем в прошлый раз. Стоит отметить рост числа не итальянских экспонентов (+17%). В общей сложности 68802 человека посетили выставочный центр Fiera Milano в течение четырех дней, что более чем в два раза превышает количество посетителей в 2015 году.

Организаторы отмечают большое количество интернациональных посетителей: в общей сложности 18577 профессионалов из-за рубежа, которые представляли 146 стран, 27% от общего числа. 57% посетителей прибыли из европейских стран, в частности из Германии, Швейцарии, Франции и Испании. Каждый четвертый посетитель был из Восточной Европы. Около 15% от числа



## Цифры и факты

- 1503 экспонента
- Выставочная площадь более 62000 кв. м
- 68802 посетителя
- 18577 профессионалов из-за рубежа

зарубежных посетителей прибыли из средиземноморского региона, из таких стран, как Алжир, Египет, Марокко, Тунис и др. Выставка приняла много гостей из Китая, Индии, Турции, России, США.

Эти важные для итальянской машиностроительной индустрии результаты сообщают организаторы в лице команды Ipack-Ima Srl, которые работали в тесном сотрудничестве с двумя организаторами выставочных событий – Usima и Fiera Milano.

Оборот рынка итальянского упаковочного машиностроения достиг 7,19 млрд евро. Он является одним из самых динамичных производственных секторов Италии – его рост составляет 8,9%. Экспортные продажи итальянского упаковочного оборудования в 2017 году составили 5,7 млрд евро, что на 7,5% больше, чем в 2016 году. Пищевая отрасль является основным потребителем данного оборудования. По мнению экспертов, итальянская индустрия автоматического упаковочного оборудования продолжает укреплять свои позиции в мире.

Согласно данным, собранным исследовательским отделом Usima, общий оборот 2017 года превысил 7 млрд евро, что на 8,9% больше, чем в 2016 году. Этот рынок характеризуется сильным международным присутствием, а итальянские компании конкурируют не только между собой, но и соперничают с немецкими коллегами



Экспортные продажи итальянского упаковочного оборудования в 2017 году составили 5,7 млрд евро, что на 7,5% больше, чем в 2016 году. Пищевая отрасль является основным потребителем данного оборудования.



**Джозеп Лагарес,**  
CEO компании Metalquimia (Испания)

– Для нашей компании Италия всегда была важным рынком сбыта оборудования и технологий. Мы видим эволюцию в этом секторе, особенно в последние два года, когда произошел технологический прорыв и наступила эра «Индустрии 4.0». Это состояние рынка отражает все последние тенденции, подразумевающие роботизацию и максимальную автоматизацию производственных процессов. Итальянское законодательство направлено на то, чтобы стимулировать цифровое преобразование отрасли, правительство Италии продвигает и финансирует технологические перемены в этом направлении.

Компания Metalquimia добилась больших успехов на итальянском рынке, следуя тенденциям «Индустрии 4.0». Мы очень довольны выставкой, которая в полной мере отображает все направления развития рынка. Мы ожидаем, что технологические изменения коснутся и других рынков и автоматизированные технологии будут все шире распространяться на глобальном рынке мясной промышленности.

Через 20–25 лет на нашей планете будет на 3 млрд людей больше. Нарастивать производство придется всем рыночным сегментам, в том числе и мясному рынку. Если мы хотим быть к этому готовыми, необходимо разрабатывать эффективные методы производства и технологии, чтобы увеличивать объемы и уменьшать количество отходов. Именно поэтому технологическое развитие так важно сегодня, а роботизированные установки, автоматизированная техника, искусственный интеллект находят все большее применение в производстве. Metalquimia готова предложить клиентам по всему миру решения, которые соответствуют всем современным тенденциям.

на мировых рынках. Каждая пятая упаковочная машина, проданная в мире, производится в Италии.

Внутренний рынок также показывает высокие показатели с ростом на 14,4% (до более 1,5 млрд евро). Соответственно, сектор зафиксировал положительный торговый баланс в размере 5,2 млрд евро, что дает рост на 7,1%. Эти результаты были получены 634 компаниями, в которых занято 32227 человек (на 8,6% больше, чем в 2016 году).

Экспорт вырос на 7,5% (до 5,7 млрд евро). Европейский союз остается самым важным рынком, на который приходится 37,4% от общего оборота (1,905 млрд евро). Азия занимает второе место со стоимостью 1,112 млрд евро (21,8% оборота).

Североамериканский рынок занимает третье место с 592,6 млн евро (11,6%). Далее следуют Центральная и Южная Америка (532,8 млн евро, 10,4%), Европа без ЕС (515,4 млн евро, 10,1%) и Африка и Океания (439,5 млн евро, 8,6%). Соединенные Штаты, Франция и Германия также остаются важными рынками, за ними следуют Мексика, Китай, Испания, Великобритания, Россия, Турция и Польша. **МП**



Событие  
**VIII Международный ветеринарный конгресс**

Дата проведения:  
**23–25 апреля 2018 года**

Место проведения:  
**Москва, Дом Союзов**

Место проведения:  
**1300 специалистов из России и зарубежья  
 Более 60 спикеров  
 32 СМИ, 50 журналистов**



Источник: пресс-центр Международного ветеринарного конгресса

# ЕДИНЫЙ МИР – ЕДИНОЕ ЗДОРОВЬЕ

В Москве прошел VIII Международный ветеринарный конгресс, в котором приняли участие более 1300 специалистов из различных регионов России и зарубежья. Организатором конгресса выступила Российская ветеринарная ассоциация при поддержке Министерства сельского хозяйства РФ, Российского птицеводческого союза и Национального союза свиноводов.

Участниками крупного отраслевого мероприятия стали главные врачи комплексов, зоотехники, руководители предприятий и холдингов, ведущие ветеринарные специалисты лабораторий, представители всех направлений ветеринарной деятельности. Для эффективной и плодотворной работы была организована работа следующих секций: птицеводство, свиноводство, молочное и мясное животноводство, аква-

культура. К обсуждению предложили самые «горячие» темы: африканская чума свиней, ящур, проблемы обращения лекарственных средств для ветеринарного применения, зооантропонозы и др.

Деловая и научная программа конгресса была посвящена работе в секциях по различным отраслям ветеринарии. В ней приняли участие более 60 спикеров из Испании, США, Польши, Нидерландов, Австрии,

Саудовской Аравии, Венгрии, Болгарии, Германии, Дании, Великобритании и др. С интересными докладами выступили также российские ученые из Москвы, Владимира, Казани, Воронежа, Новосибирска.

На ключевой конференции «Единый мир – единое здоровье» обсудили вопросы биологической безопасности, возникающих коронавирусов человека и животных, влияние на их распространение глобаль-



ного потепления климата. Дмитрий Львов, академик РАН, руководитель отдела экологии вирусов ФНИЦ эпидемиологии и микробиологии им. Н.Ф. Гамалеи, в своем докладе отметил, что в современном мире более 6 тыс. вирусов, и задача ветеринарных врачей – не допустить формирования условий для их активного развития, чтобы обеспечить здоровье не только животных, но и человечества. Линда Сайф, академик Национальной академии наук США, почетный профессор Государственного университета штата Огайо (США), выступила с докладом «Вновь возникающие коронавирусы человека и животных». Обзор климатических изменений и новых быстро распространяющихся вирусов представил в своем обзоре Луис Энхуанес, заслуженный профессор, руководитель отдела молекулярной и клеточной биологии Национального центра биотехнологии (Мадрид, Испания).

В рамках конференции «Современные научные разработки и передовые технологии

---

Отрасли необходима поддержка государства для усиления мер ветеринарной безопасности. Это принятие программ мониторинга эпизоотического состояния территорий, программ по искоренению АЧС, регионализации, электронной ветеринарной сертификации, идентификации животных, аттестации убойных животных.

---

для промышленного птицеводства» обсуждались как общие тенденции отрасли, так и конкретные заболевания (болезнь Ньюкасла, инфекционный бронхит, респираторная патология и др.). На конференции отмечалось, что важнейшей проблемой человечества является обеспечение населения мира продуктами питания животного происхождения. Эту проблему можно решить, учитывая влияние комплекса факторов демографического, экологического, экономического, технологического, социально-политического характера. Приоритетными вопросами развития отрасли являются скорейшее создание отечественных селекционно-генетических центров, расширение отечественной репродукторной базы, создание на территории России заводов по производству БАВ, создание российского государственного резерва кормового зерна, повышение уровня биобезопасности производства, разработка механизмов функционирования экспорта с.-х. продукции, доступность и стоимость кредитных ресурсов. Этим вопросам посвятил свой доклад «Мировые и российские тренды развития птицеводства. Реалии и вызовы будущего» Владимир Фисинин, академик РАН, президент Росптицесоюза, научный руководитель Федерального научного центра «ВНИТИП» РАН.

На конференции «Актуальные ветеринарные проблемы в промышленном свиноводстве» ведущие специалисты мира представили данные своих исследований в докладах на темы вакцинопрофилактики, повышения продуктивности свиноматок, поддержания эпизоотического благополучия по инфекционным болезням свиней. Состояние отрасли и планы на будущее осветил в своем докладе д-р техн. наук, генеральный директор Национального союза свиноводов Юрий Ковалев. Он сделал акцент на снижении темпов развития свиноводства по причине исчерпанного лимита реализации продукции в нашей стране. Поэтому отрасли необходима поддержка государства для усиления мер ветеринарной безопасности. Это принятие программ мониторинга эпизоотического состояния территорий, программ по искоренению



АЧС, регионализации, электронной ветеринарной сертификации, идентификации животных, аттестации убойных животных.

Огромное внимание в деловой программе было уделено глобальной проблеме свиноводства на данный момент – африканской чуме свиней. Этой теме был посвящен круглый стол, в рамках которого выступили профессор, руководитель национальной программы по искоренению АЧС в Испании Хосе Санчес-Вискаино, канд. ветеринар. наук Алексей Иголкин (ФГБУ «ВНИИЗЖ»), д-р биол. наук Константин Груздев (ИАЦ ВНИИЗЖ), профессор Зигмунд Пейсак (Польша) и другие эксперты.

Работа конференции «Актуальные ветеринарные аспекты молочного и мясного животноводства» включила в себя круглый стол «Ящур – проблемы и пути решения». В своем докладе «Новые стратегии прогнозирования и контроля вспышек ящура» Дональд Кинг (Великобритания) отметил, что сеть лабораторий по ящуру МЭБ/ФАО было недавно обнаружено и тщательно отслеживалось распространение ряда вариантов вируса, появившихся в эндемичных регионах и ставших причиной вспышек в различных удаленных друг от друга географически районах. Было установлено, что ни одна вакцина во всем мире не может обеспечить адекватной защиты от ящура, поэтому важно проводить мониторинг глобальных эпидемиологических тенденций развития ящура в различных странах путем анализа данных по последовательностям геномов вариантов вируса.

В рамках этой конференции прошел круглый стол по незаразным болезням КРС, на

---

Важнейшей проблемой человечества является обеспечение населения мира продуктами питания животного происхождения. Эту проблему можно решить, учитывая влияние комплекса факторов демографического, экологического, экономического, технологического, социально-политического характера.

---

котором обсуждались вопросы воспроизводства высокопродуктивного скота, профилактики маститов. В докладах отмечалась важность исключения стрессовых состояний у КРС, проведения селекционной работы по принципу усиления пород признаками устойчивости здоровья животных к технологическим факторам.

На конференции «Аквакультура: вопросы производства и ветеринарного сопровождения» особый интерес собравшихся вызва-

ли доклады спикеров из Королевства Дания (Фарерские острова), специалистов Агентства по пищевым и ветеринарным проблемам окружающей среды. Обсуждались инфекционные болезни рыб, анемия лососевых, экспресс-диагностика заболеваний и биобезопасность в сфере аквакультуры.

Огромный энтузиазм вызвал круглый стол по обращению лекарственных средств для ветеринарного применения на территории РФ и ЕАЭС. Были рассмотрены новшества в нормативно-правовом регулировании ветеринарно-санитарных мер в ЕАЭС и РФ, в контрольно-надзорной работе.

Все гости мероприятия отметили, что в этом году научная и деловая части программы были максимально насыщенными, полезными, наполненными новой информацией.

В ходе конгресса прошло награждение специалистов и предприятий отрасли. Были вручены два «ветеринарных Оскара» – хрустальных шара от Ветеринарной ассоциации. За вклад в развитие российской ветеринарии были награждены А. Покутный, главный ветеринарный врач ЗАО «Тропарево» Московской области, и С. Выборнов, заместитель генерального директора УК по ветеринарии ООО «Оптим-Финанс» (АО «Дружба Народов Нова»). Шесть ветеринарных врачей были удостоены медали «За вклад в развитие ветеринарии», которая вручалась на конгрессе в первый раз.

Участники и гости мероприятия проявили большой интерес к экспозиции в холле Дома Союзов. Здесь были представлены всевозможные современные ветеринарные препараты, витаминно-минеральные комплексы, кормовые добавки для сельскохозяйственных животных и птиц, вакцины, инструменты и все необходимое для успешной и эффективной работы. Спонсорами и экспонентами международного конгресса стали ведущие российские и международные компании: VIC Group, Zoetis, KRKA, Trionis Vet, Api-San, «Мисма», «Мегамикс», «Белфармаком» и другие.

Следующий, IX Международный ветеринарный конгресс состоится в Светлогорске в 2019 году. **МП**

24-26  
октября 2018

Краснодар, ул. Конгрессная, 1  
ВКК «Экспоград Юг»



# ФермаЭкспо

КРАСНОДАР

2-я Международная

**ВЫСТАВКА**

оборудования, кормов и ветеринарной  
продукции

**ДЛЯ ЖИВОТНОВОДСТВА  
И ПТИЦЕВОДСТВА**



**farming-expo.ru**

реклама

Организатор



КРАСНОДАРЭКСПО  
в составе группы компаний ITE

+7 (861) 200-12-56, 200-12-34  
farmingexpo@krasnodarexpo.ru

12+



**sfera.fm**  
food market news

ИНФОРМАЦИОННО-  
АНАЛИТИЧЕСКИЙ  
САЙТ-ПОРТАЛ **SFERA.FM**



**СРЕДНЯЯ  
ПОСЕЩАЕМОСТЬ**

**60 000** уникальных  
посетителей-специалистов портала  
из разных стран мира в месяц