

# ХРЯК &

# НЕСУШКА

Интересно о животноводстве

N 1 (11) 2017



## Customer Centre

Call center Assistance  
Service Excellence Support  
CORPORATION SALES Feedback HELP ASK COMPANY SOLUTIONS ONLINE HELP  
**Customer Service**  
HELP DESK Assistance Pa QUESTIONS  
Solutions Representative BUSINESS Operator CUSTOMER SATISFACTION Customer support  
TRAINING

### What do we do?

- One point of contact
- Flexible and fast response
- Your daily contact
- Quotations - freight prices - 24 hours times
- Orders & claims

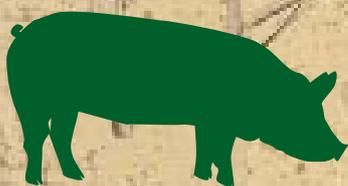
### What do we need from you?

- Reference number
- Address - contact information
- What do you want to buy?
- When do you want it to be shipped?
- Where do you want it to be shipped?

### What can we do for you?

- Feedback - negative - positive

**Одно здание в час**



**НЕОФОРС**  
**ГРУППА КОМПАНИЙ**

*www.neoforce.ru*

*Инжениринг  
мирового уровня*

РФ, г. Смоленск,  
ул. Оршанская, 19

тел.: +7 495 721 84 42,

+7 915 646 84 85

факс: (4812) 319 535

e-mail: [gdv@neoforce.ru](mailto:gdv@neoforce.ru)

Калининград: (4012) 63 53 83

Н. Новгород: (831) 463 97 71

Новосибирск: (383) 306 26 41

Минск: 375 17 200 31 31

# ПРОЧИТАТЬ ИНСТРУКЦИЮ

## СЛОВО РЕДАКТОРА



Каково бы ни было материальное положение человека, он постоянно что-то покупает. Продукты питания – это обязательная часть программы. Товары более длительного пользования каждый покупает с определенной цикличностью, исходя из финансовых возможностей. Как не порадовать себя, скажем, новой электробритвой или феном. Но будь то электрочайник, миксер или телефон, к нему всегда прикладывается инструкция по эксплуатации прибора. С настоятельной просьбой производителя во первых строках: ознакомиться с инструкцией по эксплуатации. И ведь не зря пишут это производители жирным шрифтом. Не любим мы их читать, чего греха таить. Но если чайник или, в крайнем случае, утюг еще можно эксплуатировать по наитию, то с дорогим цифровым фотоаппаратом или, скажем, с кухонным комбайном вряд ли стоит начинать работать, не прочитав внимательно инструкцию.

Эта же психология экстраполируется и на бизнес. Уже замечено: покупая технологическое оборудование, скажем, для пекарни, для цеха по розливу напитков или для птичника по выращиванию бройлеров, представители заказчика едва ли знакомятся с инструкцией по сборке, а затем и по эксплуатации, перекладывая эти заботы на плечи инженеров поставщика. И ведут себя как капризные избалованные дети: вы оборудование поставили, так будьте добры соберите и обучите нас. И как грустно при этом представителю поставщика на сборке с таким заказчиком, когда в глазах работников его не заметно живого интереса и квалифицированного подхода.

Издавна известно: что собрано твоими собственными руками, то затем ценится и поддерживается в исправном состоянии. Это как единокровное дитя. Его холят и лелеют. А к приемному, зачастую, относятся с прохладцей.

Наверняка со мной согласятся коллеги по цеху. Как обидно работать на сборке и пусконаладке на большом предприятии, где множество специалистов, но ни одного реально заинтересованного в конечном результате. И никто не читает инструкций. Электрик радуется за электрическую часть, механик – за механическую. Главное, чтобы потом начальство не наказало за промашку в зоне ответственности согласно должностным обязанностям. А инструкцию по сборке технологической линии пусть читают шефмонтажеры. Это их предприятию уплачены деньги за оборудование и консультации по сборке. Пусть и напрягаются. Вот и получается в результате перегретый утюг или выдающий плохие снимки фотоаппарат. А то, что во время сборки происходит обучение персонала по эксплуатации, об этом порой, и даже очень часто в российских условиях забывают. И эксплуатационники приходят в готовый цех как ребенок первый раз приходит в детский сад: все ему там незнакомо и даже враждебно.

Хотелось бы, чтобы ситуация существенно изменилась. Давайте читать инструкции по сборке и эксплуатации и работать вместе!

## АЛЕКСЕЙ ЛЫЦОВ,

главный редактор,

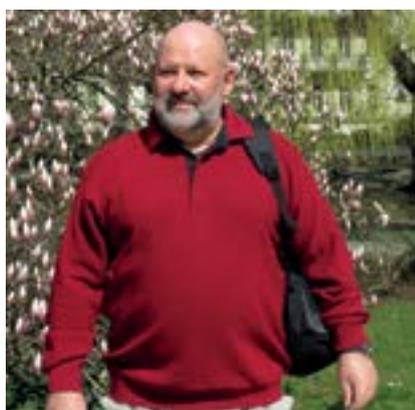
по совместительству директор проектно-инжиниринговой компании «Неофорс»

 [avineo@neoforce.ru](mailto:avineo@neoforce.ru)

# Содержание

3

**СЛОВО РЕДАКТОРА**



6

**НОВОСТИ  
ГК «НЕОФОРС»**



9

**НОВОСТИ МИРА**



28

**ПРИНЦИПЫ ЗАЩИТЫ  
И КОММУТАЦИИ  
СИСТЕМ  
АВТОМАТИКИ  
В ЖИВОТНОВОДСТВЕ  
И ПТИЦЕВОДСТВЕ**

Н. РЕХТМАН,  
А. РОГОВИЧ



39

**СЛАДКИЕ МЕЧТЫ  
О СОЛЕННОЙ ВЕТЧИНЕ**

АЛЕКСЕЙ ЛЫЦОВ



44

**ОБИДА НА  
РОДИТЕЛЕЙ**

**ВЗРОСЛЫЕ ДЕТИ –  
БУДУЩИЕ РОДИТЕЛИ**

И. МИЛЕВСКИЙ



14

**ОДНО ЗДАНИЕ В ЧАС...**

АЛЕКСЕЙ ЛЫЦОВ



20

**В ПЛАНИРОВАНИИ  
И СТРОИТЕЛЬСТВЕ  
СВИНОФЕРМ МЕЛОЧЕЙ  
НЕ БЫВАЕТ**

Н. РЕХТМАН,  
И. СИМОНЧИК



24

**ПРАКТИЧЕСКИЕ  
ОТВЕТЫ НА  
ОСНОВНЫЕ  
УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ  
ВЫЗОВЫ**



48

**МОЯ ПИЦЦА**

АЛЕКСЕЙ ЛЫЦОВ



50

**СПИРТНОЕ  
И ХАРАКТЕР  
ЖЕНЩИНЫ**



Адрес редакции:  
ул. Немига, 38, 5-й этаж  
г. Минск, Республика Беларусь, 220004  
тел.: +375 17 200 31 31, факс: +375 17 211 02 15  
e-mail: info@neoforce.ru,

Присылайте ваши замечания и предложения на e-mail: avlneo@neoforce.ru

© ГК «Неофорс», 2017 г.

Главный редактор

Редактор-корректор

Компьютерная верстка и дизайн

Редакционный совет

Фотография на обложке

Алексей Лыцов

Елена Павлова

Ирина Матвеевко

Дмитрий Жуков, Алексей Лыцов,  
Наум Рехтман, Галина Лебедева

Мона Кергаард  
(специалист компании Сков)

Подписано в печать 13.12.2017 г. Тираж 1000 экз.  
Редакция не несет ответственности за достоверность информации,  
опубликованной в рекламных сообщениях.  
При перепечатке материалов ссылка на журнал «Хряк и Несушка» обязательна.

## «Черкизово» продолжает формировать собственное родительское стадо

*Липецк, Россия. Группа «Черкизово», крупнейший в России производитель мясной продукции и комбикормов, открыла третий цех родительского стада в новом птицеводческом комплексе в Липецкой области. Увеличение собственного родительского стада – серьезный шаг в реализации программы импортозамещения.*



Центр родстада (ЦРС) – часть масштабного проекта птицеводческих комплексов Группы «Черкизово» в Липецкой области. Компания уже вложила в их строительство около 3 млрд руб. На протяжении последних лет Группа «Черкизово» активно развивает птицеводство по единой логистической схеме. Построены бройлерные площадки, введен

в эксплуатацию самый большой в Европе инкубатор на 240 млн яиц в год, открыты два цеха ремонтного молодняка.

Новое производство оснащено современным оборудованием, отвечающим лучшим мировым стандартам, и спроектировано с учетом строгих норм биологической и санитарной защиты, а также нормативов ЕС, что в будущем позволит сертифицировать производство на экспорт.

Первые курочки и петушки (100 тыс. голов) заселились в новый цех родительского стада в конце июня 2017 года. В целом по компании поголовье родительского стада достигнет 2 млн 400 тыс. голов. Яйцо от родительского стада будет поступать в инкубатор, где появляются на свет бройлеры.

Близится к завершению строительство четвертой фермы родительского стада, которая будет возведена до конца 2017 года. Это позволит увеличить общий объем производства на 64 млн яиц в год, что закроет потребности в этом продукте не только Липецкой области, но и других предприятий Группы. Комплекс, состоящий из двух цехов ремонтного молодняка и четырех цехов родительского стада, будет полностью заполнен осенью 2017 года. Благодаря введению новых ферм общая самообеспеченность компании инкубационным яйцом достигнет 90%, что, в свою очередь, снизит валютную нагрузку на себестоимость продукции.

Строительство кластера на территории региона ведется в рамках инвестиционного проекта АПК. Благодаря этому в области выстраивается вертикально интегрированное птицеводческое хозяйство, что в ближайшем будущем позволит внести весомый вклад в импортозамещение.

Данный проект реализован в сотрудничестве с инженеринговым предприятием ГК «Неофорс»

## Обучение специалистов ГК «Неофорс» в Академии «Сков»



Как известно, квалификацию необходимо повышать постоянно. В рамках сотрудничества с датской компанией «Сков», разрабатывающей и производящей системы создания микроклимата и вентиляции, группа специалистов ГК «Неофорс» прошла обучение в Академии «Сков» на базе производства в Глингоре, провинция Ютланд, в Дании. В составе группы – инженеры-проектировщики и специалисты по монтажу и пусконаладке оборудования. Обучение проходило в специально оборудованных классах, а также на действующих фермах.

## Новому репродуктору 2-го порядка яичного направления дан старт



Завершился первый этап проекта создания репродуктора 2-го порядка яичного кросса на одном из крупнейших производителей яйца ЮФО России. Племенной молодняк прибыл из Екатеринбурга от ППЗ «Свердловский», и сегодня куры-несушки уже прошли адаптацию в новых условиях. Для них в новом корпусе специалистами ГК «Неофорс» в рекордные сроки поставлено и смонтировано надежное клеточное оборудование от итальянской фирмы «Валли». Безупречно функционируют автоматизированные системы вентиляции и отопления, система охлаждения кассетного типа. Автоматический контроль всех процессов осуществляет компьютер последнего поколения DOL 339 СТ («Сков»). На очереди монтаж оборудования в двух корпусах для содержания родительского стада кур-несушек.

## Свиноводство Калининградской области успешно развивается

*В поселке Покровское Черняховского городского округа Калининградской области состоялось открытие свиноводческого комплекса «Прибалтийской мясной компании 3».*

В рамках проекта «ПМК 3» по возведению комплекса полного цикла под Черняховском уже завершено строительство репродуктивной фермы-маточника на 3,6 тыс. голов свиноматок и 100 тыс. голов поросят в год. Поставку оборудования выполнила ГК «Неофорс». Далее, в планах инвесторов – площадка для доразивания животных и комбикормовый завод. Считается, что реализация проекта направлена на потребности местной мясоперерабатывающей отрасли и позволит увели-

чить производство свинины в Калининградской области на 7,5 тыс. т в год.



## Свинокомплекс стоимостью более 1 млрд руб. открылся в Курской области

Свинокомплекс-репродуктор, построенный компанией «БВК-Глобал» более чем за 1 млрд руб., открыли в селе 1-е Засеймье Курской области.

Предприятие рассчитано на 5,5 тыс. свиноматок единовременного содержания. ГК «Неофорс» выполнила поставку и шефмонтаж технологического оборудования кормления и поения свиней, систем содержания и автоматического контроля микроклимата. На комплексе также внедрена современная система электронной диспетчеризации, позволяющая передавать данные о микроклимате,



расходе кормов и воды из всех помещений свинокомплекса на центральный компьютер.

## Агрофирма «Октябрьская», Мордовия, в очередной раз увеличивает мощность своих птичников для содержания родительского стада бройлеров

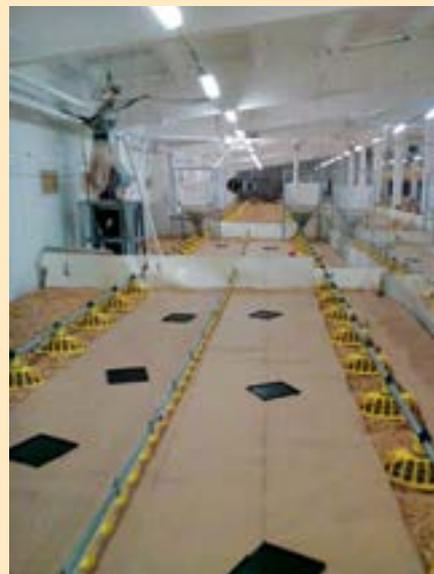
Новая площадка бройлерного репродуктора 2-го порядка построена в Лямбирском районе Республики Мордовии, и состоит из двух зданий для содержания ремонтного молодняка и четырех птичников для родительского стада.

Строительство началось в 2016 году, а в 2017 году в них уже заселили первую птицу.

Все объекты оснащены современным оборудованием, поставленным ГК «Неофорс» и смонтированным под руководством ее специалистов. Система

кормления с инновационными кормушками овальной формы включает электронную систему взвешивания и дозирования корма. Бесступенчатая система создания и контроля микроклимата позволяет значительно экономить на отоплении и электроэнергии.

Агрофирма «Октябрьская» находится в списке крупнейших поставщиков высококачественного яйца и мяса птицы в Российской Федерации. С ГК «Неофорс» сотрудничество длится уже около 10 лет.



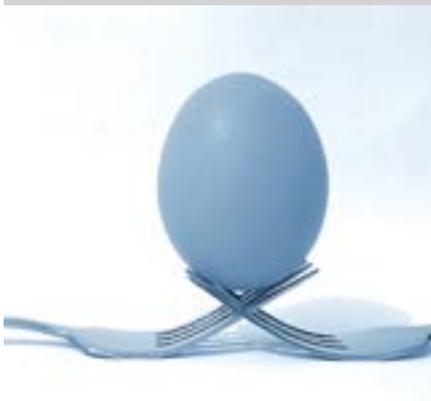
## Обучение специалистов ГК «Неофорс» на производстве фирмы «Валли»

В Италии в ноябре снег. Это было полной неожиданностью для специалистов ГК «Неофорс», когда они прибыли на производство фирмы «Валли» для прохождения учебного цикла по сборке клеточных батарей.

Оборудование фирмы «Валли» славится на мировом рынке особой надежностью и технологичностью. Немало клеточных батарей работает и на объектах в Российской Федерации. Сейчас идет сборка на птицеферме в Южном Федеральном округе. Особого внимания требует монтаж системы яйцесбора. Итальянские специалисты в полном объеме обучили специалистов своего дилера – ГК «Неофорс» – особенностям конструктива сложного узла.



## Яйцо играет решающую роль в захватывающем научном исследовании



По опубликованным данным, японские ученые применили метод геной инженерии на курах, чьи яйца после этого стали содержать химические соединения сродни лекарствам, с помощью которых можно бороться с серьезными болезнями, такими как рак и рассеянный склероз.

Согласно публикации в англоязычном издании Юми-

ури Симбун (Yomiuri Shimbun) исследователи Национального института передовой науки и технологии совместно с фармацевтической фирмой «Космо Био» (Cosmo Bio), который производит бета-интерферон – в клетках-предшественниках петушиной спермы.

Затем они используют эти клетки для оплодотворения яйцеклетки и получают кур, содержащие реагент для борьбы с болезнями.

В настоящее время исследователи наблюдают за тремя несущимися ежедневно курами, чьи яйца содержат лекарство. Безопасное производство бета-интерферона – протеина, используемого для лечения обозначенных болезней, – мо-

жет драматически повлиять на снижение цены на него, которая сейчас составляет около 888 долл. США за несколько миллиграммов.

Спикер концерна «Космо Био» Мика Катаура пояснил CNN, что технология способна снизить тепершнюю стоимость вещества на 90%, если дальнейшие опыты окажутся успешными. Однако промышленное производство бета-интерферона потребует больших по площади стерильных производственных мощностей.

Профессор Эдинбургского университета Хелен Санг (Helen Sang) заявила, что технология эта непростая и требует тщательной проработки. Кроме того, необходимо доказать, что куриный бета-интерферон будет аналогичен тому, что производится сегодня химическим путем.

## Кормление *in-ovo* (в яйце) может стать новой ступенью в повышении эффективности выращивания бройлеров

Очередным шагом в деле повышения эффективности откорма бройлеров может стать кормление *in-ovo*, то есть в яйце, тем самым заранее программируются показатели роста и развития птицы, особенно в первые дни жизни.

Отталкиваясь от необходимости постоянно предпринимать попытки к раскрытию новых возможностей генетического потенциала птицы, стоит пересмотреть роль и технологические подходы к инкубированию яиц. Профессор университета Северной Каролины Петер Феккет утверждает, что кормление *in-ovo*, а также кормление птицы сразу после вылупливания должно стать производственной нормой, если фермеры заинте-

ресованы постоянно повышать эффективность выращивания птицы. Выступая на недавней конференции ESPN, профессор Феккет отметил, что менеджмент должен всегда идти рука об руку с прогрессом в генетике. «Генетика постоянно изменяет поле для игры, и мы не можем не учитывать этого. Но именно прогресс в генетике является тем локомотивом, который тянет за собой производство и доходы. Мы должны учитывать тот факт, что птица обладает гораздо большими возможностями, которые мы пока не сумели раскрыть. Даже в случае введения данной технологии в практику мы все равно еще будем использовать далеко не все возможности птицы. Кормление

и управление стадом все еще не идут в ногу с генетикой. Настала пора сокращать этот разрыв», – сказал ученый.

Кормление *in-ovo* может осуществляться в одно и то же время и теми же приборами, при помощи которых проводят вакцинацию *in-ovo*.

Профессор Феккет пояснил, что таким образом можно интенсифицировать рост птицы. Четырехкилограммовый бройлер в возрасте 42 дней – это реально, при этом индекс конверсии корма может достигать пропорции 1:1. Ученый также отметил, что именно первые дни и даже часы жизни птицы являются наиболее важными с точки зрения статуса дальнейших привесов и здоровья.

## Яйцо и здоровье глаз человека



Исследования ученых подтвердили, что люди, особенно пожилого возраста, съедающие не менее двенадцати яиц в неделю, легче адаптируют глаза к перемене освещенности. Особенно это касается резкого перехода от света к темноте и наоборот. Исследования также

показали, что у потребителей яиц на 83% увеличивалась выработка специального фермента, способствующего защите глаз от воздействия голубых спектров света, которые исходят от солнца, ламп освещения, телевизионных и компьютерных экранов.

## Возможно, ключ к источнику распространения сальмонеллеза лежит на коже индейки

*Исследователи пришли к выводу, что кожа индейки может служить источником сальмонеллеза.*

Ученые научно-исследовательского центра Университета штата Джорджия обнаружили, что источником повышенного содержания сальмонеллы в индюшином фарше может служить кожа птицы.

Кожа индейки часто используется переработчиками в качестве жиронаполнителя при производстве фарша, поскольку мышцы довольно постные.

Прошлые исследования позволили ученым сделать заключение о том, что частички птичьих фекалий попадают в фарш вместе с кожей. В отчете, опубликованном в 2016 году, говорится, что было отобрано и исследовано более трехсот проб частей тушки индейки. По результатам теста сальмонелла была выявлена:

- 13,7% – в нижних конечностях (драм-стикс);
- 19,7 – в коже бедра;
- 25% – в коже крыльев.

Исследованиями установлено заражение 30% отобранных образцов кожи.

В текущих исследованиях, промежуточные результаты которых были опубликованы в Бюллетене «Загрязнение продуктов питания», сделали прививку суточным индюшатам, содержащую пять штаммов Хейдельберг-сальмонеллы. Затем тестировались лимфатическая система, большая берцовая кость и кожа на грудке.

Во всех тканях тесты не показали наличия Хейдельберг-сальмонеллы за исключением кожи грудки.



## «Каррефур» объявил о продаже с 2025 года яйца только от кур на свободном выгуле



Глобальная сеть супермаркетов «Каррефур» анонсировала, что всё яйцо, которое планируется продавать под собственным лейблом сети, будет только от кур с бесклеточным содержанием.

Французская торговая сеть уже с прошлого года продает такое яйцо во многих европейских странах. Потребители во Франции, Италии, Польше и Бельгии уже смогли оценить это новшество.

С 2025 года потребители в Испании и Румынии также смогут купить такое яйцо.

В своем заявлении торговая сеть, которая уже сегодня реализует до пятисот миллионов яйца нового поколения под своим собственным брендом, будет еще более тесно работать с партнерами, чтобы положить конец поступлению в продажу яйца от кур, содержащихся в клетке.

## Аналитики Deloitte объяснили прибыль аграриев большой господдержкой

Российские сельхозпроизводители в 2017 году настроены гораздо оптимистичнее, чем годом ранее. Однако говорить о выходе отрасли на рентабельность рано, утверждают аналитики Deloitte, – госсубсидии почти равны доходу аграриев.

Российское сельское хозяйство является прибыльной отраслью преимущественно благодаря помощи государства. К таким выводам пришли аналитики консалтинговой компании Deloitte по итогам ежегодного исследования российского рынка АПК «Обзор рынка сельского хозяйства в России-2017». 87% прибыли компаний АПК за последние три года (анализировался период 2014-2016 годов) сформированы за счет субсидий, полученных от государства, указывают аналитики, а значит, «говорить о выходе аграрных проектов на полную самокупаемость пока рано – субсидии остаются одним из ключевых факторов в принятии инвестиционных решений в АПК». Как уточнил руководитель группы по обслуживанию предприятий сельского хозяйства подразделения Deloitte Ринат Хасанов, анализ проводился на основании данных Минсельхоза и Росстата.

В частности, совокупная прибыль компаний, работающих в сфере растениеводства и животноводства, в 2014 году составила 189 млрд руб., при этом общий объем выданных субсидий для этих отраслей – 187 млрд руб. В 2015 году прибыль предприятий составила 270 млрд руб., субсидии – 222 млрд руб.; в 2016 году – 251 млрд руб. и 218 млрд руб. соответственно. Расчет субсидий на 2017 год, согласно

данным аналитиков, предусматривает выдачу 216 млрд руб. господдержки (расчет совокупной прибыли на текущий год не проводился). «Если субсидии исключить из строки «прочие доходы», где их обычно отражают сельхозтоваропроизводители, то суммарная прибыльность компаний будет находиться почти на нулевом уровне. Субсидии остаются одним из ключевых факторов при принятии инвестиционных решений в АПК», – отмечает Хасанов.

### Неоднородное влияние

Начальник центра экономического прогнозирования Газпромбанка Дарья Снитко считает, что сопоставлять эти данные некорректно: некоторые предприятия не прибыльны и не получают субсидий, а другие прибыльны и без них. «Неправильно говорить, что без субсидий не было бы прибыли. Я бы скорее сказала, что без субсидий не было бы инвестиций. А инвестиции на размер прибыли до налогообложения напрямую не влияют», – сказала она.

Менеджер практики по работе с агрокомпаниями компании KPMG в России и СНГ Иван Тараскин отмечает, что размер субсидий в 2014–2016 годах, которые считались лучшими для сектора (ежегодный рост отрасли достигал 5%), действительно практически равнялся прибыли компаний. Но, по его словам, в России существует очень большая разница в эффективности сельхозпроизводителей даже в одном секторе, и по этому соотношению делать выводы об АПК в целом не стоит. «Государству необходимо четко разделять: субсидии – это бизнес, направленный на развитие сильных

игроков и развитие экспорта, или социальная поддержка. Пока второе в приоритете», – отмечает собеседник.

Как добавляет Тараскин, оценка Deloitte похожа на правду, но важно правильно интерпретировать эти данные. «Это наглядная иллюстрация того, что на основе средней температуры по больнице можно сделать некорректные выводы», – говорит он. Так, доля прибыльных предприятий в отрасли, по данным за 2016 год, составляет около 83%, их совокупная прибыль – 316 млрд руб., которая в основном приходится на крупнейшие агрохолдинги, приводит данные эксперт KPMG. «Если проанализировать их финансовые отчетности по МСФО, то можно увидеть, что субсидии у них занимают не более 15% от чистой прибыли», – поясняет Тараскин.

«Под субсидиями имеются в виду прежде всего несвязанная поддержка в области растениеводства, субсидии на компенсацию процентной ставки по инвестиционным кредитам и компенсацию затрат по сезонно-полевому работам, а также субсидии на повышение продуктивности в молочном скотоводстве. Таким образом, можно сделать вывод, что большая часть субсидий из средств федерального бюджета на поддержку АПК уходит на поддержку не всех эффективных хозяйств, – продолжает эксперт, – что еще раз показывает неоднородность нашего сельского хозяйства».

### Еще больше довольных

Согласно проведенному Deloitte опросу производители оценивают эффективность мер в области поддержки АПК в

2017 году со стороны государства немного выше, чем в прошлом году. Так, этот показатель в 2017 году составил  $-0,08$  (при возможном рейтинге от  $-1$  до  $1$ , где единица – это максимально положительный результат оценки), тогда как в прошлом году он был также в отрицательном значении ( $-0,15$ ). За прошедший год выросла также доля компаний, в целом довольных положением дел в отрасли АПК, – с 56 до 78%. Это самый большой показатель за три года проведения исследования о состоянии дел в российском АПК: в 2015 году положительно оценивали ситуацию в отрасли только 61% опрошенных.

В 2017 году Минсельхоз изменил правила субсидирования производителей, введя льготное кредитование и передав значительную часть административных вопросов

банкам, напоминает Хасанов. «Ранее аграрии направляли на оплату субсидируемой части ставки собственные деньги, а потом получали возмещение от государства. При этом пересмотр правил игры фактически заморозил рынок на три-четыре месяца – первые согласования льготных кредитов в 2017 году состоялись только весной, в итоге в разгар посевной многие растениеводческие компании были вынуждены брать в банках обычные, не льготные кредиты, отмечает эксперт. Кроме того, производители жалуются на отсутствие четких правил распределения субсидий. Часто бывает так, что основанием для официального отказа по одной заявке является отсутствие бюджетных ассигнований, однако соседняя заявка из реестра удовлетворяется», – говорит Хасанов.

В интервью РБК министр сельского хозяйства Александр Ткачев отметил, что общий объем господдержки АПК в 2016 году вырос на 19 млрд – до 242 млрд руб. «Но всегда есть что-то, на что не хватает», – сказал министр, приводя в пример льготное кредитование. Не для всех производителей хватает средств для получения льготного кредита под 5% годовых. «Но если сравнить со старым механизмом, в 2016 году сельхозпроизводители оформили краткосрочные кредиты на 1,2 трлн руб., а просубсидированы были кредиты на 200 млрд руб.», – отметил министр. По его мнению, новый механизм «гораздо честнее: есть лимит – получаешь льготный кредит, если средства господдержки закончились – можешь взять кредит на коммерческих условиях».

Источник: РБК

## В Тамбовской области построят молочные и свиноводческие фермы за 30 млрд рублей

Губернатор Александр Никитин подписал соглашения о намерениях к сотрудничеству по строительству молочных ферм и свиноводческих комплексов с объемом инвестиций более 30 млрд руб., сообщили в пресс-службе администрации региона.

Поясняется, что глава администрации Тамбовской области Александр Никитин встретился для этого с председателем совета директоров ООО «Группа Компаний «Русагро» Вадимом Мошковым и совладельцем сети магазинов «Магнит» Алексеем Богачевым.

«Это не просто многомиллиардные инвестиции, но и создание в регионе новых рабочих мест с достойной оплатой труда», – подчеркнул губернатор.

В частности, глава администрации области Александр Никитин и совладелец сети магазинов «Магнит» Алексей Богачев подписали соглашение о намерениях к сотрудничеству по реализации в Тамбовской области инвестиционного проекта. Планируется строительство молочных ферм на 40 тыс. голов по производству коровьего молока и молокоперерабатывающего завода с объемом инвестиций более 20 млрд руб. Кроме того, проект рассчитан на 1 тыс. рабочих мест. Александр Никитин и председатель совета директоров ООО «ГК «Русагро» Вадим Мошкович заключили соглашение о намерениях к сотрудничеству по строительству свиноводческих комплексов общей произво-



дительностью 50 тыс. т мяса в живом весе в год.

Общий объем инвестиций составит более 10 млрд руб., а реализация проекта обеспечит создание более 200 новых рабочих мест.

Отметим, что в благодарность за развитие региона губернатор вручил председателю совета директоров ООО «ГК «Русагро» Вадиму Мошковичу нагрудный знак администрации области «За содействие развитию Тамбовской области».

Нина Бекетова  
Источник: abireg.ru

## Рост затрат на корма вынуждает птицеводов оптимизировать всю цепочку производства

Увеличение себестоимости кормов из-за резкого роста цен на импортные витаминные добавки на фоне острой конкуренции на рынке мяса птицы ставит производителей в жесткие рамки и вынуждает оптимизировать все этапы производства, сообщил директор по кормопроизводству ГК «Белая птица» Александр Зубко на I Агрофоруме Черноземья. По словам господина Зубко, за последние 5-6 месяцев в России возникли трудности непосредственно у производителей кормов, связанные с удорожанием сырья для кормопроизводства (премиксов и витаминов).

«Достаточно сильно влияют входящие компоненты. В премиксах и витаминно-минеральных концентратах резко выросла стоимость витаминов. Причина – внешний фактор. К сожалению, Россия не производит достаточное количество витаминов и не создает конкуренцию таким крупным поставщикам, как Китай. Поэтому мы вынуждены сидеть на этой «игле», – отметил Александр Зубко.

Он подчеркнул, что корма в себестоимости «живка» составляют около 60–70%. При этом он обратил внимание на



то, что наблюдается некоторое замедление рынка мяса птицы, связанное с большой конкуренцией. Как следствие, производители получают небольшой рост выручки и снижение рентабельности.

Так, в ГК «Белая птица», как пояснил господин Зубко, выход из сложившейся ситуации видят в детальном анализе и оптимизации всех производственных составляющих. Это касается производительности труда, энергоэффективности, применения медикаментов и добавок. Есть сложности с уровнем подготовки кадров, так как вовлечение в рабочий процесс требует затрат и, к сожалению, они не всегда оправдываются.

Директор по кормопроизводству ГК «Белая птица» уверен, что сократить издержки можно, если иметь полную

базу для проведения статистических срезов и анализов за минимальный промежуток времени. Постоянный контроль производства на каждом этапе позволит скорректировать процессы. За год, по его словам, таким образом, можно добиться снижения издержек при производстве комбикормов до 10–15%.

Группа компаний «Белая птица» – один из крупнейших в России производителей мяса бройлера с объемами производства более 220 тыс. т в год. Агрохолдинг «Белая птица» был основан в 2004 году. С 2010 года запущен второй высокотехнологичный производственный комплекс «Белая птица» в Курской области. Сбытовая сеть компании охватывает практически всю территорию России, а также страны СНГ.

*Источник: abireg.ru*

## Россия более чем на 90% обеспечивает себя свининой

Об этом сообщил ТАСС руководитель исполнительного комитета Национальной мясной ассоциации Сергей Юшин. Российская свинина в настоящее время занимает более 90% отечественного рынка, однако избежать роста экспортных

цен после запрета поставок из Бразилии не удастся.

«Российская свинина сегодня занимает более 90% рынка. Мы даже наращиваем экспорт отдельных субпродуктов и частей», – сказал Юшин, отметив, что быстрый рост отечествен-

ного производства и ожидаемый прирост в 2018–2020 годах лишь вернут оптовые цены на средний уровень 2016–2017 годов после глубокого падения последние два месяца.

*Источник: ТАСС*



## ОДНО ЗДАНИЕ В ЧАС...

Алексей Лыццов

*Население Земли неуклонно увеличивается. Растет и потребность в продуктах питания. Особенно ощутимо с каждым годом возрастает спрос на белковое сырье. Мировой рынок мяса сегодня – это «игровое поле» для сотен тысяч предприятий самого различного толка. Датская компания «Сков», разрабатывающая и производящая системы микроклимата и вентиляции, а также управления производством для животноводства, – одна из них.*

С директором фирмы «Сков» мы встречаемся несколько раз в год. Это происходит, как правило, в рамках различных выставок, конференций и визитов. Нас связывают не только давние деловые отношения, но и простая человеческая дружба. Йорген Иде Йенссен открыт, улыбчив и дружелюбен. Именно с его приходом на должность директора начался бурный рост фирмы в мировых масштабах.

Есть производители, которые проводят собрания дилеров ежегодно. Есть и такие, которые делают это раз в четыре года. Ранее «Сков» проводил такие мероприятия один раз в два года, но в последние четыре года была пауза. Почему? Когда я немного подсмеивался над Йоргеном за то, что «давненько мы не собирались», он улыбался и говорил: «Вот закончим строительство, обязательно соберемся».

И вот, наконец, «горнист протрубил» общий сбор. В небольшую деревню Глингоре, что в провинции Ютланд на северо-западе Дании, съехались представители около ста дилеров «Сков» из более чем восьмидесяти стран. Поверьте, масштабное мероприятие. И все гости не скрывали своего восхищения новым обликом завода и офиса известной фирмы. Сегодня предприятие располагает производ-



ственными и складскими мощностями площадью 18 000 м<sup>2</sup>. Прибавьте сюда офисные помещения площадью 1 000 м<sup>2</sup>. Еще пять лет назад фирма работала ровно на половине от сегодняшних площадей. И тем не менее была реальным лидером мирового рынка. А уж сегодня!!!

Несмотря на напряженный график семинаров, круглых столов и визитов, нам с Йоргеном удалось побеседовать.

– Йорген, вижу, что забот у тебя прибавилось. Ведь «Сков» неизменно разросся. Я знаю, что не только здесь, в Дании. Во многих странах открыты офисы и заводы.

– Да, Алексей. За последние четыре года мы не только укрепили и расширили свою базу в Дании, где по статистике мы удерживаем до 80% национального рынка по оборудованию микроклимата, вентиляции и управления фермой, но и за рубежом. У нас уже более ста дилеров. Работают три завода за рубежом. «Сков» стремится быть ближе к потребителю, чтобы оказывать ему услуги самого высокого качества. Поэтому на данный момент у нас функционируют свои собственные представительские офисы в двадцати странах. В том числе и в России. Они не занимаются

прямыми продажами. Их задача – оказывать поддержку дилерам в продвижении оборудования и технических решений, а также в урегулировании проблем заказчиков, поставке запчастей, сервисе установленного оборудования.

– Поразительны статистические данные, которые были озвучены во время презентаций. Таких масштабов роста не ожидал никто. Все мы, дилеры, приятно удивлены.

– Действительно, в результате наших усилий «Сков» превратился в мировую, динамично развивающуюся компанию. Рост численного состава, расширение производственных и складских площадей, усиление научной составляющей нашей деятельности, акцент на IT-технологиях, – все это не может положительно не сказаться на росте продаж, что и происходит. Наверное, самым впечатляющим показателем является такой: в среднем каждый час где-то в мире вводится в эксплуатацию животноводческое или птицеводческое помещение, оборудованное продукцией фирмы «Сков». И мы принимаем это помещение в нашу «семью», заботясь через дилеров о его исправном функционировании.

– Меня очень впечатлил ваш обновленный научно-исследовательский отдел. Много новых сотрудников, разнообразные стенды для испытаний прототипов, а также готовых изделий. Это же большие вложения. Что за этим стоит?

– Мы всегда стремились создавать современные энергоэффективные продукты. Но сейчас, в изменившихся условиях глобального рынка, когда подходы

к получению белкового сырья достаточно серьезно меняются почти каждый год, мы просто обязаны предлагать потребителю высоконадежные и технологичные продукты, отвечающие духу времени. Поэтому постоянно расширяем свою продуктовую линейку. И не только в плане производства отдельных элементов оборудования по созданию микроклимата в животноводческих помещениях, но и в разработке программного продукта в разрезе управления производством. В 2008 году над разработкой программного обеспечения у нас трудились 14 специалистов, теперь в этом разделе задействованы 53 человека. Уделяя большое внимание НИР, мы можем с уверенностью говорить, что мы предлагаем фермеру наиболее актуальные, и что очень важно, надежные продукты.

– Йорген, несколько лет назад мы получили от вас интересный программный продукт «Фарм-он-лайн» и уже установили пакеты на нескольких предприятиях заказчиков в России и Беларуси. Он дает возможность в деталях отслеживать производственные процессы, оценивать состояние животных и оперативно вносить коррективы, что положительно сказывается на конечном результате. Многие заказчики информировали нас о достижении более высоких производственных показателей и увеличившейся прибыли – как о результате применения данного продукта. Что нового в плане управления производством вы предлагаете сейчас?

– Алексей, как я уже сказал, мы постоянно расширяем производственную программу по разработке и внедрению новых IT-технологий. Новый продукт

«ПроГройв» (ProGrow) ставит систему взвешивания животных для контроля суточных привесов на совершенно новый уровень. Долой громоздкие весы и их аналоги. Сейчас привес контролируется видеокamerой, устанавливаемой в загоне для свиней, и рассчитывается по специально разработанной программе. Преимущество этой системы уже оценили фермеры, свиноводческие помещения которых стали испытательной площадкой «ПроГройв».

Но это разработка прошлого, 2016, года. В этом году мы представляем на рынке торцевой вентилятор нового поколения «Блю Фан» (Blue Fan) с «умным» управлением. По сравнению со всеми существующими ныне вентиляторами, он позволяет экономить до 30% энергии, обладая при этом более высокой мощностью, чем все аналоги. Это осевой, без ременной передачи, прибор. Мы применили совершенно новые, разработанные нами и запатентованные лопасти. Ну и «мозги», конечно.

В них вся «фишка». Надеюсь, вы сможете представить его вашим заказчикам и внедрить на производстве. Кстати, как вам удастся столь успешно продвигать нашу продукцию на своих рынках? Мы знаем, что рынки очень специфические.

– Во время семинаров и тренингов специалисты «Сков» в контексте постановки задачи для «мозгового штурма» и других объяснений постоянно используют слово «фермер» как единственный объект внимания. Для нас, работающих на рынке России и Беларуси, этот термин немного режет слух. Да, у нас появились фермеры. Но их доля в производстве сельскохозяйственной продукции пока чрезвычайно мала. Рынки данных стран унаследовали промышленный способ производства сельхозпродукции, который за последние двадцать лет только укрепился. Во время презентации проектных предложений нам приходится иметь дело с персоналом крупных предприя-

тий. Каждый из многочисленных специалистов отвечает за достаточно узкий аспект. Все они не хозяева, а наемные работники. В этом кроется большая проблема. У этих людей совершенно другая мотивация, нежели у хозяина, у фермера. Поэтому и подходы к заказчику на наших рынках радикально отличаются от привычных для вас и наших коллег в других странах, где сельскохозяйственное производство осуществляется на фермах относительно малых масштабов.

– Алексей, но вам же удастся работать успешно. Да чего там, ГК «Неофорс» – один из наиболее крупных и квалифицированных дилеров фирмы «Сков». Наше сотрудничество началось в далеком 1998 году. С тех пор на вашем счету не одна сотня масштабных и средних объектов в Российской Федерации и Республики Беларусь. И вы, в отличие от абсолютного большинства коллег, наиболее быстро и грамотно внедряете наши новые разработки. Расскажите о своих методах.



– Йорген, скажу сразу – это не просто. Ведь мы конкурируем преимущественно с иностранными компаниями. Отечественных компаний нашего профиля и структуры практически нет. У россиян сохранился пиетет к иностранным представителям. С одним настроением принимают и слушают голландца или немца. И совсем с другим – соотечественника. Но мы справляемся.

Один из семинаров нашего нынешнего события здесь, в Дании, был посвящен укреплению роли дилера на рынке, за который он отвечает. Ваши специалисты делали акцент на расширении диапазона деятельности дилера. Как мы поняли, большинство наших коллег занимаются исключительно продажей оборудования и его компонентов, опираясь на специалистов головного офиса «Сков». И теперь вы призываете этих людей расширять свои возможности, повышать квалификацию. Как вы знаете, мы с самого начала из-

брали другой путь и создали команду специалистов, которой по плечу самые трудные задачи. Всё проектирование, расчёты, составление спецификаций мы ведем самостоятельно, опираясь на информацию, которую получаем во время тренингов на фирме «Сков». Имея лицензию на осуществление официальных проектных работ в России и Беларуси, мы адаптируем проектные решения, принятые на основе идеологии «Сков», под конкретные обстоятельства заказчика. Важно то, что мы осуществляем синтез мировых методов проектирования и местного законодательства, касающегося возведения животноводческих и птицеводческих помещений. А не предлагаем, как наши конкуренты, конфигурации, калькированные с западных ферм небольших масштабов. Наши технические и проектные решения многократно испытаны и показывают прекрасные результаты.

Мы также с самого начала создали инженерную службу по внедрению оборудования. То есть, мы самостоятельно проводим шефмонтаж и пусконаладочные работы любого масштаба. У нас налажена логистика с таможенной очисткой. Мы обеспечиваем сервис и поставку запчастей. Именно этот послужной список и хорошая репутация помогают нам продвигаться на рынке. Кроме того, восполняя «белое пятно» в проектировании, строительстве и оснащении животноводческих и птицеводческих помещений, мы осуществляем производство собственных электроцитов, спроектированных под конкрет-

ный объект. Это значительно укрепило наш авторитет у потенциальных заказчиков.

Но также необходимо заметить, что наш рынок – преимущественно ценовой. Здесь, как правило, в больших проектах заказчик борется за наиболее низкую цену, а не технологические особенности, дающие в будущем возможность экономить на эксплуатационных затратах и повышать эффективность производства.

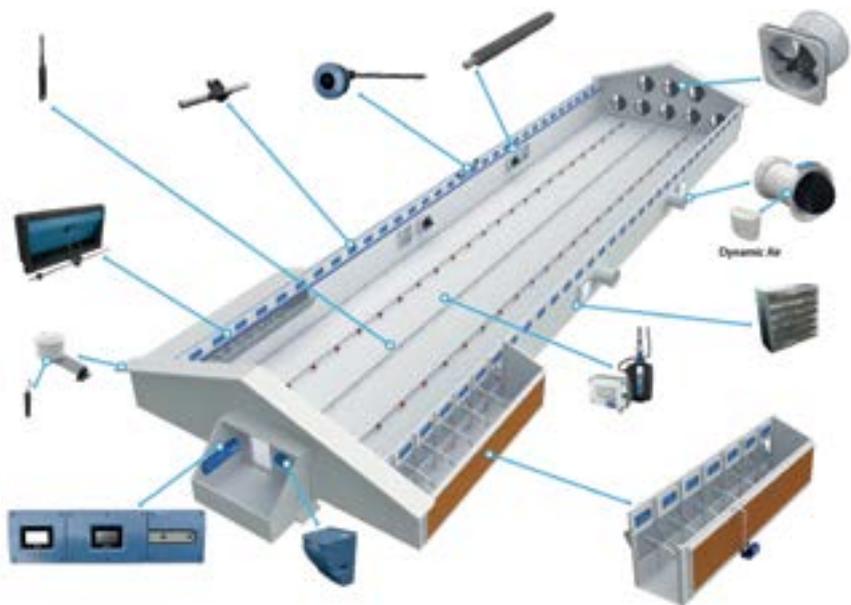
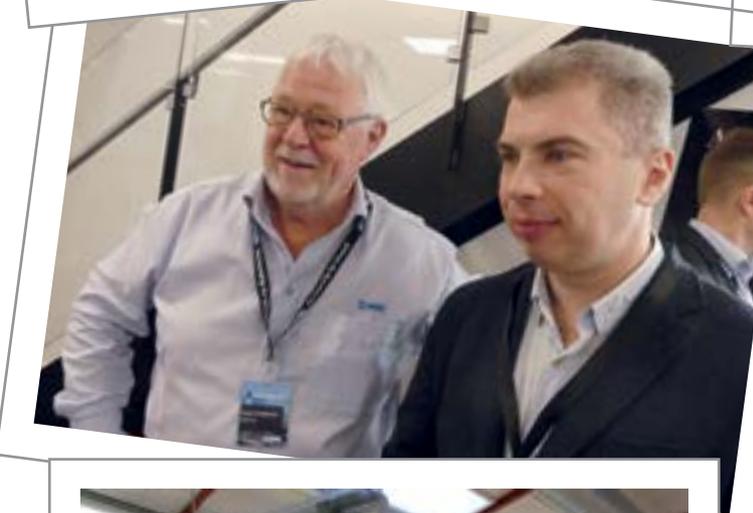
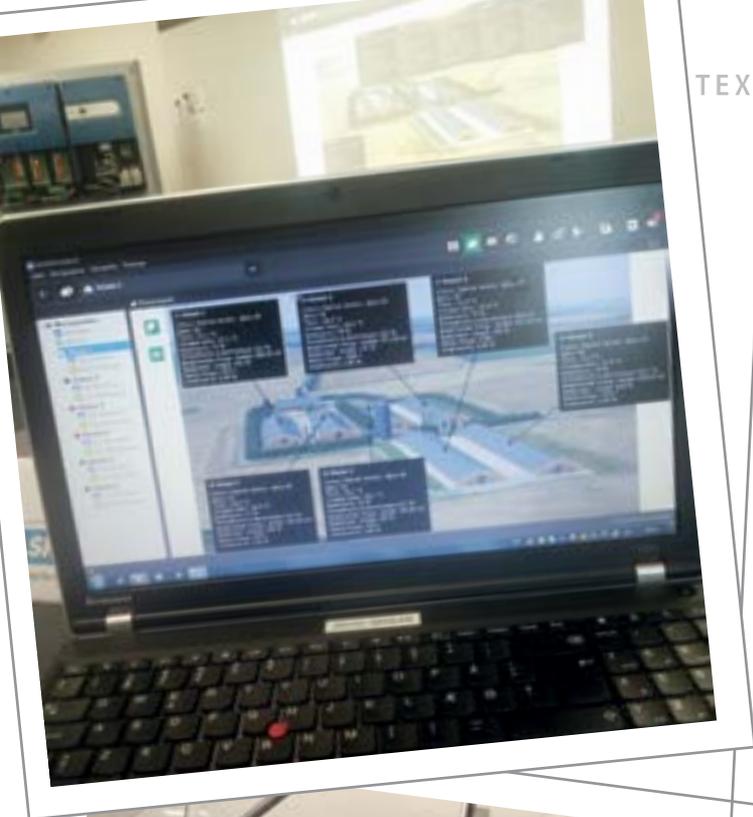
– Месяц назад я встретил группу специалистов ГК «Неофорс» на обучении в нашей академии. Отрадно, что вы пользуетесь возможностями, которые «Сков» предоставляет своим дилерам.

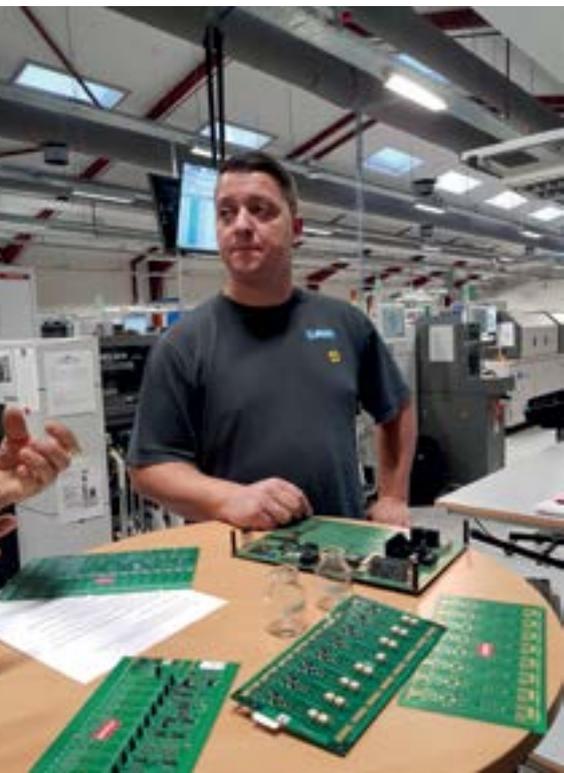
– Мы, как и вы, расширяемся. Пришли новые люди. Их надо обучать. А у вас отличные условия для обучения. В специально оборудованных классах работают опытные специалисты, которые находятся на острие современных трендов в нашей отрасли.

– Алексей, как тебе известно, «Сков» запускает программу сертификации своих дилеров. Процесс этот сложный и долгий. Но я уверен, что ГК «Неофорс» будет одной из первых фирм-дилеров, кто получит сертификат.

– Йорген, спасибо за добрые слова. Нам вместе по пути.



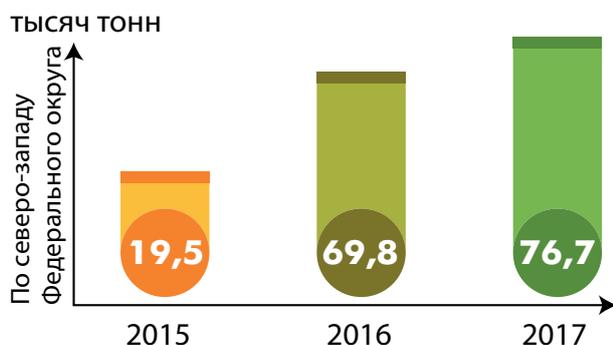




# В планировании и строительстве свиноферм мелочей не бывает



**Страны-импортеры:**  
Китай, Вьетнам, Финляндия, Эстония, Италия



Экспортный потенциал российских производителей увеличен в 3,5 раза



Россия становится экспортером свинины. Российское свиноводство динамично развивается. Построены сотни крупных свиноводческих предприятий промышленного типа. Процесс строительства не замедляется. Крупные агрохолдинги соревнуются в наращивании мощностей. Появляются новые игроки. Свиноводческая география прирастает новыми регионами.

Построить свиноводческий комплекс – непростая задача. Средством производства выступают не станки, а живые существа, свиньи. Как же создать для них комфортные условия? Как добиться высоких производственных показателей, которые выражаются такими понятиями, как «высокая осеменяемость и плодовитость свиноматок», «сохранность поросят», «высокие привесы», «экономия кормов», «снижение энергозатрат», «высокая степень автоматизации» и некоторыми другими? Задача не из легких. Тем не менее предприятия работают, продукция производится.

А всё начинается с малого – с выбора участка под будущую ферму. Правильный выбор позволит избежать многих трудностей в будущем, как производственного порядка, так и законодательного. Успех складывается из мелочей.



**Итак, что же нужно учесть при выборе участка для будущей свинофермы**

1. Участок для будущей застройки должен быть расположен близко от инженерных коммуникаций, чтобы была возможность подведения этих коммуникаций (необходимой мощности) непосредственно к площадке размещения свинокомплекса.

2. Для каждой площадки следует иметь топографические карты для того, чтобы соотнести будущий свинокомплекс с ближайшими населенными пунктами. Необходимо иметь и геодезическую карту с нанесенными отметками высот и дорогами, а также с указанием расстояний до ближайших инженерных коммуникаций: по газу, воде, электроэнергии, дорогам с твердым покрытием. На основании этих карт должно быть понятно расположение пахотных земель для утилизации стоков. Предпочтительно использование ровных площадок.

3. Размещение площадок должно быть согласовано с санитарно-эпидемиологическими и экологическими службами местной администрации, а также с архитектурными подразделениями для учета перспективной застройки района.

4. Нагрузка на грунт – не менее 1,5 кг/см<sup>2</sup>.

5. Глубина залегания грунтовых вод – не менее 5 м, а напорных вод – не менее 12 м.

6. Отметка площадки должна быть на 0,5 м выше расчётного горизонта. Затопляемость участка исключается.

7. В пределах выбранной территории должны отсутствовать овраги, оползни, карстовые явления внутри почвы.

8. Не допускается располагать свинокомплекс на территории бывших скотомогильников. Если срок захоронений превышает санитарно допустимые нормы, необходимо произвести анализы почв на наличие почвенных инфекций (сибирская язва, эмкар и т. д.).

9. Площадка должна быть по возможности удалена от других свинокомплексов и деревень с личными подсобными хозяйствами.

10. Санитарные разрывы согласно нормам проектирования:

- от населенных пунктов.

Свиноводческое предприятие должно быть огорожено и отделено от ближайшего жилого района санитарно-защитной зоной (разрывом).

**Пример размещения свинофермы**



## ТЕХНОЛОГИИ

Размеры санитарно-защитных зон для свиноводческих предприятий по выращиванию и откорму от 12 до 54 тыс. голов составляют 1500 м;

- от водоемов – согласно статусу близлежащего водоема (уточнить у водоохранной службы)

Зооветеринарные разрывы между свиноводческими строениями, другими производственными предприятиями и отдельными объектами приведены в таблице.

Наименование предприятий и отдельных объектов	Минимальные зооветеринарные разрывы, м	
	до свиноводческих ферм	до свиноводческих комплексов промышленного типа
<b>Предприятия крупного рогатого скота:</b>		
фермы на 200-400 коров	150	1000
фермы свыше 400 коров	1000	1000
фермы по выращиванию ремонтного молодняка и промышленного откорма	500	1000
открытые откормочные площадки	1000	1000
Фермы овцеводческие	150	1000
Фермы коневодческие	150	1000
Фермы звероводческие и кролиководческие	300	1500
<b>Свиноводческие предприятия:</b>		
фермы:		
товарные	150	1000
племенные	1000	5000
комплексы промышленного типа	1000	1000
<b>Птицеводческие предприятия:</b>		
фермы	200	1000
Государственные и межхозяйственные станции искусственного осеменения	1500	1500
Предприятия по изготовлению строительных материалов, глиняного и силикатного кирпича, керамических, огнеупорных изделий, извести и других вяжущих материалов	500	500
Цементные заводы, контролируемые городские свалки	1000	1000



Наименование предприятий и отдельных объектов	Минимальные зооветеринарные разрывы, м	
	до свиноводческих ферм	до свиноводческих комплексов промышленного типа
Ветеринарные объекты общехозяйственного значения	200	200
Ветеринарно-санитарные заводы и цехи по переработке мясо- и рыбкостной муки	1000	1000
Биотермические ямы	500	500
Железные и автомобильные дороги общегосударственного и регионального значения I и II категорий	300	500
Автомобильные дороги краевого и областного значения III категории и скотопрогоны (не связанные с проектируемым свиноводческим предприятием)	150	200
Прочие автомобильные дороги местного значения IV и V категорий (за исключением подъездного пути к свиноводческому предприятию)	50	100

Н. Рехтман , *технический директор ГК «Неофорс»*

И. Симончик, *технолог ГК «Неофорс»*

# ПРАКТИЧЕСКИЕ ОТВЕТЫ НА ОСНОВНЫЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ ВЫЗОВЫ

*Производство бройлеров состоит из целого ряда ключевых аспектов. Одними из самых важных, на наш взгляд, являются здоровье птицы и, как следствие, экономические результаты. Четкое понимание основных проблем управления еще на ранней стадии может ограничить негативное влияние на конечный результат.*

Салах Исмаил

Опубликовано World poultry magazine

Высокая плотность стада (30 кг/м<sup>2</sup> и выше) соответственно вызывает повышение температуры в помещении (особенно в регионах с жарким климатом), влажности и содержания CO<sub>2</sub> в воздухе. Эти факторы, а также возрастающий уровень аммиака приводят к различным респираторным заболеваниям и инфекциям. Интенсивность роста птицы будет снижена не только потому, что снижается потребление корма, но и вследствие нарушений в иммунных и других системах организма бройлеров.

Высокая плотность посадки также увеличивает долю нестандартных тушек, в основном из-за травм, расстройств опорно-двигательного аппарата и грудных наминов, возникающих из-за скученности птицы. К тому же

высокая плотность посадки вызывает уплотнение подстилки и, таким образом, лишает возможности птицу принимать пылевые ванны.

Для того чтобы минимизировать влияние уплотненной посадки на рост и развитие птицы, должна быть установлена адекватная система вентиляции и охлаждения для уменьшения влияния высоких температур, CO<sub>2</sub> и аммиака. При создании внутри помещения для содержания бройлеров оптимального микроклимата плотность посадки птицы можно увеличить с 10–12 птиц на 1 м<sup>2</sup> до 15–17 птиц на 1 м<sup>2</sup>, повышая тем самым производительность фермы примерно на 30% без пагубных последствий для жизнедеятельности птицы.

С экономической точки зрения увеличение мощности фермы с помощью систем вентиляции/охлаждения будет составлять примерно 40% средств, необходимых для обустройства микроклимата в новом птичнике. Фермер-птицевод должен следить за тем, чтобы птица в помещении активно перемещалась. Этого можно достичь, если просто медленно прогуливаться вдоль стен птичника, где собирается большое количество птицы. Такая практика позволяет снизить проблемы с опорно-двигательным аппаратом и предотвратить образование грудных наминов. Рекомендуется также не превышать рекомендованную высоту подстилки. Это позволит птице принимать пылевые ванны чаще и зарываться в подстилку глубоко, освобождая свои тела от грязи и паразитов.

**ОБОГРЕВ**

Интенсификация птицеводства сильно повлияла на запасы энергетических ресурсов в различных частях мира. Это усилило попытки поиска альтернативных источников энергии, используя, например, солнечную энергию. Установки, генерирующие солнечную энергию, могут быть довольно усложненными, но основные компоненты, используемые на птицефермах, не требуют неординарных интеллектуальных решений. Например, тепло от солнечных лучей может накапливаться в каменной пористой стене, которая обладает аккумулятивными свойствами. Контролируемое количество тепла затем переносится в птичник по системе трубопроводов в соответствии с требованиями по теплу для птицы.

Данные по наиболее важным параметрам биологических процессов птицы при солнечном и традиционном обогреве стад бройлеров, свидетельствуют о том, что жизнеспособность стад была одинаковой в обоих случаях, но живой вес и конверсия корма были лучше на 4,7% и 1,9% соответственно в птичниках, которые обогревались с помощью солнечной энергии. В дополнение к этому была достигнута значительная экономия в потреблении топлива – до 77% зимой и 71% летом.

Однако было бы нецелесообразно оценивать показатели от использования солнечной энергии только по активности птицы и потреблению топлива. Гораздо предметнее сравнивать преимущества систем с себестоимостью произведенной продукции, а затем решать, повысят ли они прибыльность.

В настоящее время преимущества, полу-



ченные от солнечной энергии, не оправдывают высокую себестоимость оборудования такой системы, но ситуация с течением времени будет различной в разных странах, в зависимости от тарифов на традиционные источники энергии, процентных ставок и стоимости оборудования систем обогрева от солнца.

### ОСВЕЩЕНИЕ

Свет в птичниках должен распределяться равномерно. Использование светоотражателей помогает сократить энергопотребление. Было подсчитано, что лампочка мощностью 25 Вт с отражателем может обеспечить такое же количество света, как и лампочка, мощностью 40 Вт без отражателя. Целесообразно также освобождать лампочки от грязи и пыли. Интенсивность света повышается до 100%, когда лампочки чистые.

Бройлерные секции обычно освещаются 23–24 ч в сутки. Считается, что длительная освещенность провоцирует потребление корма, и таким образом птица достигает целевого веса за более короткое время. Недавние исследования проверили альтернативную систему освещения, при которой свет горел в течение 1 ч, затем следовал период на 3 ч без света, и такой цикл повторялся 6 раз в день.

Хотя потребление корма при альтернативном освещении было снижено, у птицы отмечались лучшая конверсия корма и суточные привесы, чем в контрольной группе с продолжительным освещением. Улучшение показателей

было отнесено к фактору отдыха птиц в темноте, что ведет к сокращению расходования энергии, используемой для роста. Предполагается также, что корм лучше усваивается птицей, когда ее желудочный тракт был пустыми в период отключения света.

### КОРМА И КОРМЛЕНИЕ

Концентрация аминокислот в корме является главным кормовым фактором, влияющим на показатели привеса и роста птицы. Недостаток аминокислот, таких как лизин, метионин и цистеин, в питании негативно сказывается на росте и эффективности усвоения корма.

Удельная калорийность питательных веществ также является важным фактором в эффективности использования корма.

Вес тела может не меняться в зависимости от потребляемой энергии, но эффективность корма снижается в связи с его низкой удельной калорийностью.

**Когда уменьшается величина калорийности корма, потребность птицы в энергии возрастает. Как следствие, возрастает и объем потребления корма птицей.**

Физическая форма корма – это второй фактор, влияющий на показатели роста и прибавки в весе. Пеллетированные корма лучше усваиваются, способствуют нормальной работе желудочно-кишечного тракта, обуславливают увеличение суточных привесов и в целом положительно отражаются на экономических показателях предприятия. Желудки птиц, которых кормили пеллетированным кормом, были хорошо развиты по сравнению с желудками птицы, которая потребляла рассыпной корм.

Образование плесени (микотоксинов) на ингредиентах корма является существенной угрозой в птицеводстве. Плесень обуславливает значительное снижение веса птицы и в целом негативно влияет на качество тушки, так как гипертрофирует печень, сердце, почки и преджелудок. Эти проблемы также вызываются кормами, которые должным образом химически и термически не обработаны. Добавка натрий-кальция алюмосиликата к рациону бройлеров в размере 0,5% доказала свою эффективность в решении данной проблемы. Продукт формирует стабильный комплекс с различными видами плесени и тем самым понижает возможность всасывания ее желудочно-кишечным трактом. Натрий-кальций алюмосиликат одобрен в США как безопасный продукт, и птица, в рацион которой входит данная добавка, не нуждается в поддержке перед убоем.

### ШУМОВОЙ СТРЕСС

Интенсивность шума, который генерируется любым производным механизмом на ферме, лучше всего измеряется аудиометром в децибелах (дБ). Можно ожидать массу производственных проблем, если птица будет подвергаться воздействию сильного шума или шумовой период будет превышать данные рекомендации.

В Санаа, в Северном Йемене, проводилось исследование по изучению последствий шумового стресса при кормлении, при переваривании корма и их влияние на суточные привесы цыплят бройлеров. Генератор мощностью 160 кВт использовался в качестве основного источника шума. Интенсивность шума (в дБ) замерялась в двух птичниках, расположенных на расстоянии от 30 до 200 м от генератора.



Были получены показатели, равные 83 и 64 дБ соответственно.

Цыплята, подвергшиеся шумовому воздействию в 83 дБ на расстоянии 30 м от генератора, плохо потребляли корм по сравнению с теми, которые подвергались воздействию в 64 дБ на расстоянии 200 м. В результате прибавка в весе первой группы была ниже и эффективность конверсии корма была также снижена.

При высоком уровне шума ухудшилась деятельность надпочечников, что влияло на потребление корма посредством понижения внутрикишечного расслабления. Также было отмечено, что во время шумового стресса происходит понижение секреции желудочного сока, вызванное изменением ишемического импульса в слизистой оболочке желудка. Замедление поглощения корма под воздействием шума может возникнуть из-за растяжения желудка и отложенного входа желудочного химуса в двенадцатиперстную кишку.

Показатели перевариваемости сухого вещества и протеина

были схожими, но переваривание жира было понижено в группе с высоким уровнем шума. Это может быть дополнительной причиной снижения набора веса птиц.

Отмечалось также, что выработка глюкокортикоидов повышается вследствие чрезмерного шума в помещении. Это вызвало резкое падение уровня гликогена в мышечных клетках птицы и приводило к уменьшению pH и задержке снижения температуры тушки после убоя. Оба указанных фактора являются причиной бледного, мягкого, окисленного мяса.

Помимо этого, было выявлено, что репродуктивные гормоны, такие как эстроген и прогестерон, неблагоприятно реагировали на шумовой стресс. Этот эффект еще не наблюдался у птицы, но часто имеет место у лошадей и другого скота. Для уменьшения шумовых эффектов на птицефермах необходимо первоочередное внимание уделять расстоянию между птичниками и источниками шума. Как уже указывалось ранее, чем больше расстояние, тем меньше уровень шумового стресса и лучше показатели прироста веса. Однако на маленьких птичниках, имеющих ограниченное количество земли, уменьшение уровня

шума только посредством увеличения указанного расстояния, не будет иметь практическую направленность. В данном случае может помочь установка резонаторов или шумовых дефлекторов. А также необходимо проконсультироваться у инженера по акустике, чтобы найти приемлемое решение по шумоизоляции.

## УПРАВЛЕНИЕ ЗДОРОВЬЕМ ПТИЦЫ

Первоочередной рекомендацией является организация птичников в местах, удаленных от других птицеводческих хозяйств. Необходима также защита от доступа диких птиц или бродячих животных. Как только стадо отправлено на убой, помет и корм должны быть удалены с фермы. Птичники и оборудование необходимо очистить и тщательно продезинфицировать. Дезинфектанты с соединениями аммония стоит использовать только при подозрении на наличие кокцидиоза.

Программы вакцинации зависят от множества факторов, таких как преобладающие заболевания, доступность вакцин, стоимость рабочей силы и пр. Поэтому не стоит использовать стандартную программу вакцинации на всех фермах. В любом случае птицы, подлежащие вакцинации, должны быть здоровы. Их следует держать без воды и питья какое-то время перед вакцинацией. Это помогает обеспечить правильное действие вакцины.

Использование антибиотиков или других лекарств должно быть минимальным. Это необходимо, чтобы свести к нулю уровень развития резистентности в бактериальных штаммах, а также предотвратить заражение пищевых продуктов из птицы лекарствами.

# ПРИНЦИПЫ ЗАЩИТЫ И КОММУТАЦИИ СИСТЕМ АВТОМАТИКИ В ЖИВОТНОВОДСТВЕ И ПТИЦЕВОДСТВЕ

Н. Рехтман  
И. Симончик

*Группа компаний «Неофорс», будучи по сути инжиниринговой структурой, более 20 лет успешно работает на рынке животноводства России и Беларуси. Повседневная практика, связанная с монтажом и пусконаладкой технологического оборудования, подтолкнула специалистов фирмы к проектированию и изготовлению собственными силами электрических щитов, которые затем поставляются вместе с комплектом различных систем жизнеобеспечения животных и птицы на строящиеся и реконструируемые фермы.*



**Оборудование управления микроклиматом в птичнике с клеточным содержанием кур несушек**



Современная ферма представляет собой сложное, хорошо оснащенное предприятие с полной автоматизацией процессов жизнеобеспечения поголовья. Развитие отрасли животноводства стимулировало интенсификацию выращивания с параллельным снижением затрат, что привело к высокой плотности содержания животных. В связи с этим даже незначительные ошибки, обусловленные человеческим фактором, приводили к финансовым потерям, а грубые ошибки – к падежу животных. Например, если в птичнике на два часа отключится вентиляция, можно потерять 25–30 тыс бройлеров. Поэтому в промышленном животноводстве не обойтись без автоматических систем жизнеобеспечения. Более того, эти системы, управляемые контроллерами, имеют возможность выводить всю информацию на персональный компьютер диспетчера, а также предоставлять удаленный доступ на телефон ответственным работникам для мониторинга ситуации в режиме реального времени.

В частности, сегодня полностью автоматизированы кормление, поение, а также поддержание оптимального микроклимата в помещениях для содержания животных. Качественные исполнительные механизмы обеспечили надежность и широкое внедрение автоматизации в животноводство. Для инженерного решения процессов жизнеобеспечения важнейшим является надежность.

Известно шуточное выражение, что электроника это наука о контактах. Очень часто многое

решают мелочи, а такие мелочи, как коммуникации и электрическая защита перестали быть вспомогательным элементом в системе автоматизации. По теории надёжности вероятность безотказной работы (ВБР) набора систем состоит из произведения вероятностей элементов:

$$P_s = \prod_{i=1}^N P_i,$$

где  $P_s$  – вероятность безотказной работы системы;

$P_i$  – вероятность безотказной работы элемента системы

**Следствие 1.** Поскольку  $0 \leq P_i \leq 1$  ВБР последовательной системы меньше ВБР любого входящего в нее элемента.

**Следствие 2.** На основании следствия 1, ВБР последовательной системы меньше ВБР наименее надёжного элемента, входящего в нее.

В связи с этим специалисты ГК «Неофорс» большое внимание уделяют щитовому оборудованию как составной части автоматической системы управления, которая влияет на надежность системы жизнеобеспечения в целом.

Для себя мы сформулировали внутренний стандарт, который заключается в обеспечении абсолютной безопасности щитового оборудования.

## ТРЕБОВАНИЯ К ЩИТОВОМУ ОБОРУДОВАНИЮ

Надежное и безопасное для людей и животных функционирование оборудования, которое должно быть защищено от всевозможных нештатных ситуаций – как при авариях на технологическом оборудовании, так и при авариях на электрических элементах, обслуживающих оборудование, является главной задачей. Кроме того, требуется защита электрических элементов при ненормативных отклонениях электропитания.

ГК «Неофорс», в связи с указанными требованиями, предлагает свою концепцию проектирования щитового оборудования. Суть ее в следующем. Каждый электрический элемент оборудования снабжается аппаратом индивидуальной защиты, обеспечивающей весь комплекс требуемых нормативами электрозащит конкретного элемента. Кроме того, обеспечивается групповая электрозащита элементов при отклонении параметров электросети, питающей оборудование. Конечно, не забываем обеспечить электробезопасность людей и животных. Аппараты указанных выше электротехнических комплектов в щитовое оборудование

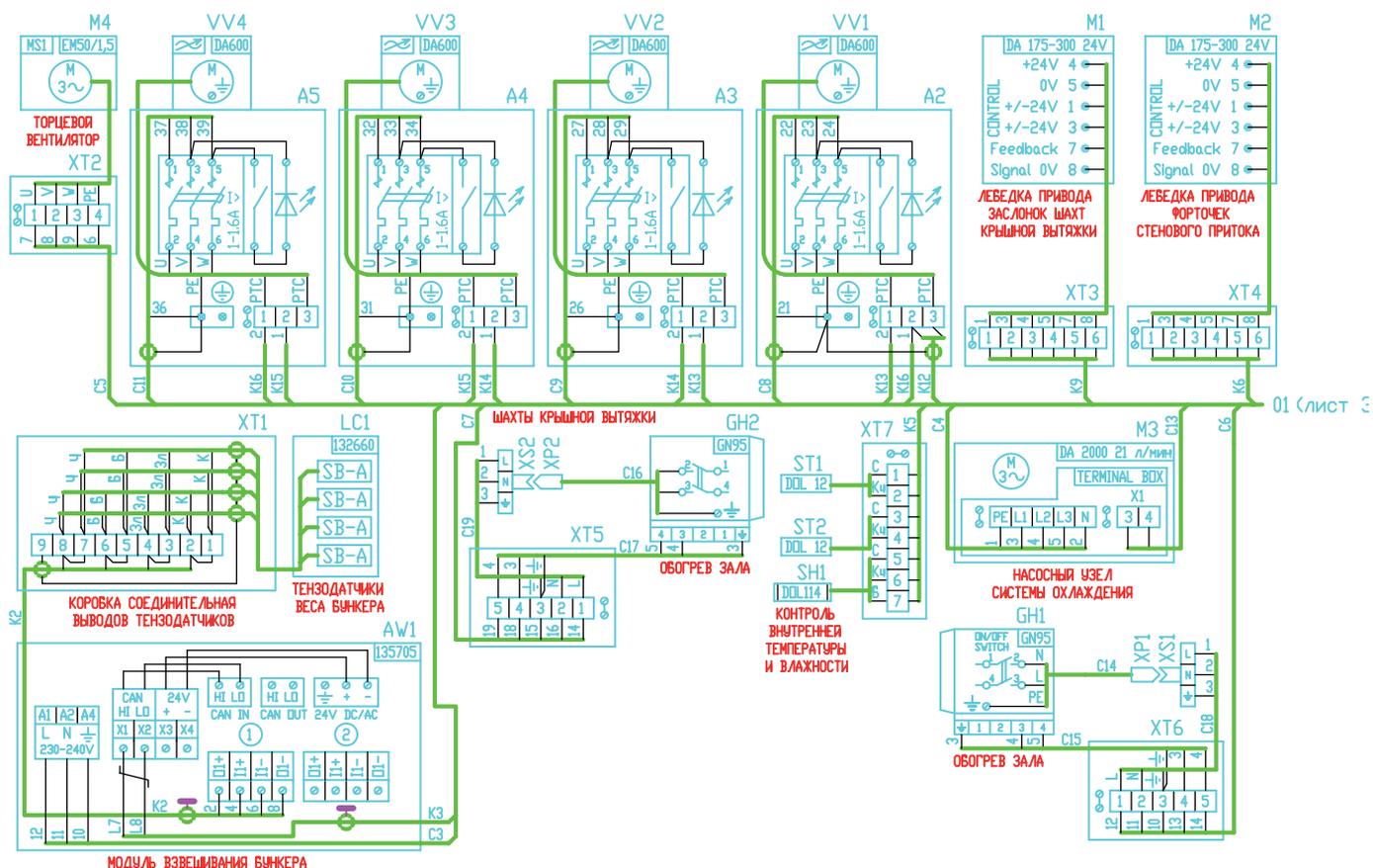
(шкафы, щиты, пульты, панели и т. п.), соответствующее конкретному Объекту степени защиты IPXX.

Щитовое оборудование ГК «Неофорс» «начинается» вводными клеммами для подключения электропитания от сети здания и «заканчивается» выходными клеммами для подключения электрических элементов системы автоматического управления. Таким образом, комплект оборудования из набора отдельных комплектующих изделий становится автоматической системой, требующей только лишь подвода электроэнергии.

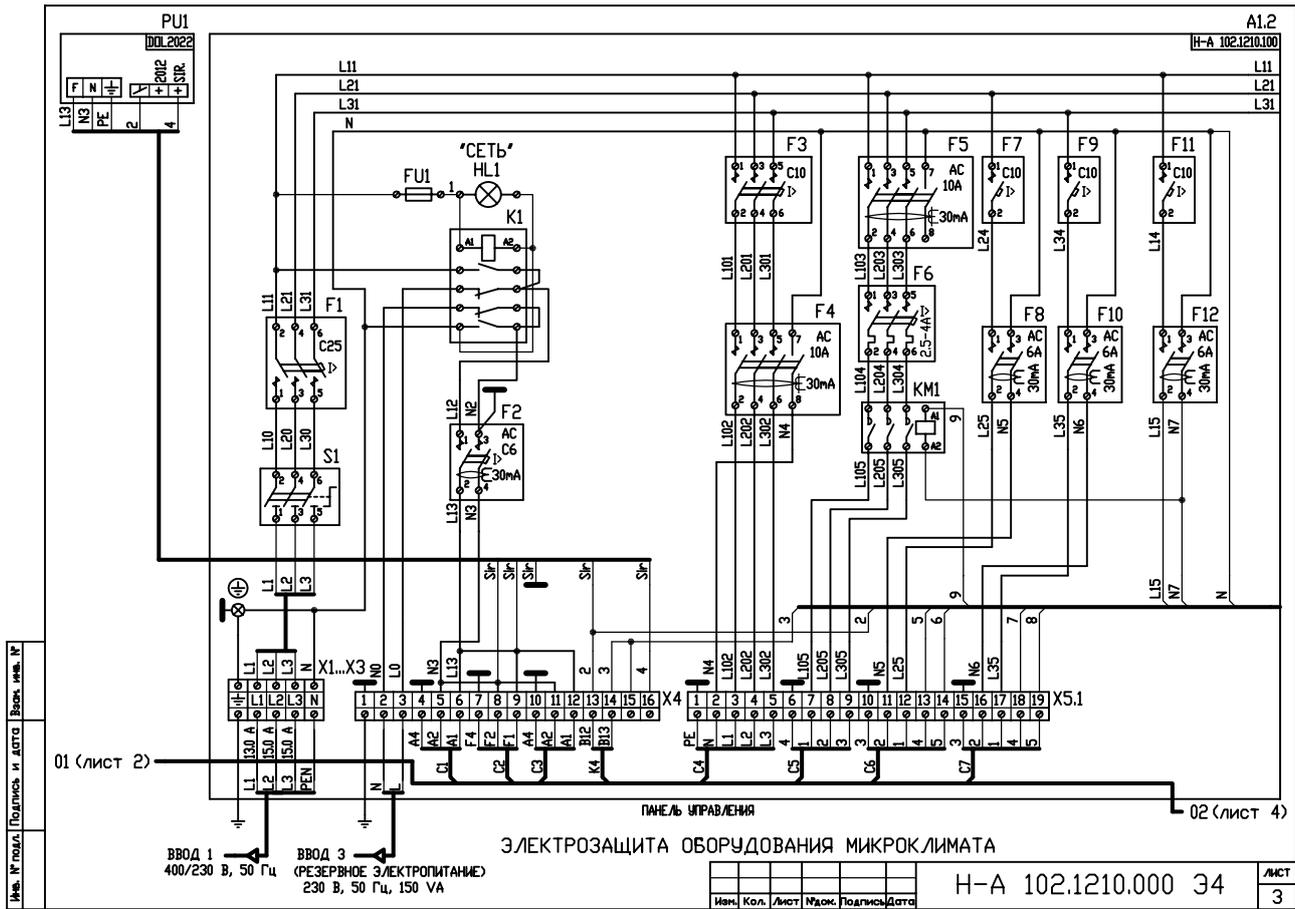
Практически одинаковые по принципу линии различаются по исполнению на 80%, т. е. не бывает практически одинаковых зданий в проектах свиноводческих или птицеводческих комплексов. Программное обеспечение автоматических процессов используется от промышленных контроллеров.

Наши продукты внедрены на реальных объектах, а это сотни единиц щитового оборудования ГК «Неофорс» при отсутствии сколь-нибудь обоснованных претензий Заказчиков и надзорных органов. Что подтверждает высокую состоятельность наших решений. Вот далеко неполный список установленных систем: свинокомплексы (СВК) «Фатежский», «Мираторг» – СВК «Сафонов-

## Схема электрическая соединений оборудования контроля микроклимата в свинарнике для содержания холостых и условнопусковых маток



Фрагмент схемы панели управления оборудования микроклимата



ский», СВК «Журавский», Агрохолдинг «ПсковАргоИнвест», СВК «Борисовский», Агрокомбинат «Снов», птицефабрики (ПФ) «Куриное царство», Брянск, ПФ «Васильевская», ПФ «Моссельпром», Агрокомбинат «Скидельский» и многие другие

Практическая реализация концепции построения щитового оборудования ГК «Неофорс» заключается в следующем. В щитовом оборудовании (ЩО) установлена аппаратура, обеспечивающая коммутацию и электрозащиту электрических элементов оборудования.

Коммутация производится контакторами и промежуточными реле, автоматикой управляет контролер, установленный вне ЩО. Электрические соединения ЩО обеспечивают необходимый алгоритм коммутации. Основные принципы следующие:

- 1.** Электрозащита от токов КЗ обеспечивается индивидуальными и групповыми автоматическими выключателями с расцепителями мгновенного действия.
- 2.** Электрозащита оборудования от механических перегрузок обеспечивается

индивидуальными термореле и автоматами с комбинированным (мгновенным и тепловым) расцепителем.

**3.** Электрозащита оборудования от опасных потенциалов утечек тока, возникающих при повреждении рабочей электроизоляции, обеспечивается устройствами дифференциального тока с уставкой 30 мА.

**4.** Электропитание процессора контроллера управления обеспечивается от ввода в ЩО. Для создания бесперебойности электропитание процессора контроллера автоматически переключается на клеммы резервного внешнего ввода, куда должно подаваться резервное электропитание (в том числе и от UPS).

**5.** Электрозащита силовых однофазных цепей, коммутируемых выходными реле контроллера, обеспечивается однофазным автоматом (автоматами) ЩО отдельной цепью.

**6.** Электрозащита внутренних регуляторов контроллера обеспечивается однофазным автоматом (автоматами) ЩО отдельной цепью.

**7.** Электрозащита трехфазных потребителей от нарушения заданного порядка чередования фаз обеспечивается реле контроля фаз ЩО. Оно же создает защиту от недопустимых «+ / -» отклонений питающего напряжения.

**8.** Возможность ручного аварийного отключения ЩО обеспечивается аварийным выключателем нагрузки, установленным на внешней боковой стенке ЩО.

**9.** Электрозащита аппаратуры ЩО в целом обеспечивается вводным автоматом с мгновенным расцепителем.

**10.** Ввод электропитания ЩО производится через вводные винтовые клеммы, установленные в ЩО.

**11.** Подключение внешних кабелей к ЩО производится через выходные винтовые клеммы ЩО по принципу «каждая жила присоединяемого кабеля – своя клемма».

**12.** Основные исполнительные механизмы по кормлению и вентиляции снабжены переключателями выбора режима работы на дверце панели («Ручной-Выкл-Авто»). Переключатели позволяют принудительно (вручную) управлять оборудованием при нештатных ситуациях, а также отключать оборудование, например, при ремонте.

Будем рады получить отзывы о нашем продукте!

Н. Рехтман,  
технический директор ГК «Неофорс»

✉ [rnm@neoforce.ru](mailto:rnm@neoforce.ru)

А. Рогович,  
ведущий энергетик ГК «Неофорс»

✉ [rogovich@neoforce.ru](mailto:rogovich@neoforce.ru)

**Настройка контролера микроклимата с системой аварийного открывания форточек на случай несанкционированного отключения электроэнергии**



**Щит распределительный системы жидкого кормления с встроенным компьютером**





## ПОДСОСНЫХ ПОРОСЯТ НУЖНО КОРМИТЬ!

Раннее прикармливание подсосных поросят обеспечит быстрый рост и развитие животных.

Уникальная, полностью автоматизированная установка AutoSuin (АвтоСвин) для приготовления теплой каши и раздачи ее по кормушкам обеспечит высокую сохранность поросят.

Установка поставляется вместе с прикормками PreSuin (ПреСвин) и BabySuin (БэбиСвин)

- Благодаря содержанию высококачественных жира и лактозы в продукте BabySuin поросята охотно потребляют корм.
- Уникальные желатиновые ингредиенты в продукте PreSuin обеспечивают превосходную работу и развитие желудочно-кишечного тракта.



**Увеличьте Вашу Прибыль – наш девиз не может быть яснее!**

Технический центр в России:  
 ООО «Неофорс-СтройПроект»  
 РФ, г. Смоленск,  
 ул. Оршанская, 19  
 тел.: +7 495 721 84 42,  
 +7 915 646 84 85  
 e-mail: [gdv@neoforce.ru](mailto:gdv@neoforce.ru)





# ЭВОЛЮЦИЯ ВИДА

## ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ СВИНОВОДСТВА



РФ, г. Смоленск, ул. Оршанская, 19  
тел.: +7 495 721 84 42, +7 915 646 84 85  
факс: (4812) 319 535  
e-mail: [gdv@neoforce.ru](mailto:gdv@neoforce.ru)

Калининград: (4012) 63 53 83  
Н. Новгород: (831) 463 97 71

Новосибирск: (383) 306 26 41  
Минск: +375 17 389 71 40



Ожидание



Опорос



Доразивание



Откорм/  
Wean to finish



Climate for Growth

# BlueFan

Высокая производительность.

Энергоэффективность.

Интеллектуальный дизайн.

Большой срок эксплуатации.



Если оценивать производительность, стабильность давления и энергоэффективность, BlueFan является лучшим вентилятором на рынке. BlueFan разработан специально для использования в агрессивной среде животноводческих помещений. Он не подвергается коррозии и плотно закрывается на период, когда не требуется его использование. BlueFan позволяет экономить электроэнергию и деньги, а также обеспечивает оптимальный микроклимат и лучшие условия для животных.

Узнайте больше на [www.skov.com/ru](http://www.skov.com/ru)

**Технический центр в России:**  
**ООО «Неофорс-СтройПроект»**  
РФ, г. Смоленск,  
ул. Оршанская, 19  
тел.: +7 495 721 84 42,  
+7 915 646 84 85  
e-mail: [gdv@neoforce.ru](mailto:gdv@neoforce.ru)

# РЕШЕНИЯ ПО ОТОПЛЕНИЮ ОТ КОМПАНИИ WINTERWARM

Ищете эффективный обогреватель для теплицы или птичника? Компания Winterwarm предлагает Вам различные решения по обогреву помещений в зависимости от Ваших целей



**Газовый обогреватель DHC – газовая пушка непрямого нагрева с закрытой системой горения, специально разработанная для птичников**



**Обогреватель DX – пушка прямого нагрева на газу или дизельном топливе, подходит как для теплиц, так и для птичников**



**Обогреватель DHE – газовая пушка непрямого нагрева с закрытой системой горения, предназначена для установки снаружи птичников**

**Компания Winterwarm – это: \* более 80 лет работы \* быстрая доставка \* надежность \* соответствие системе качества менеджмента ISO 9001-2015**

Industrieweg 8 P.O. Box 36 NL-7100 AA  
Winterswijk The Netherlands  
Tel. +31 (0) 543 54 63 00 Fax +31 (0) 543 63 10  
www.winterwarm.nl info@winterwarm.nl

**Winterwarm**   
heating solutions

Компания Winterwarm занимает лидирующие позиции на рынке. Компания Winterwarm занимается разработкой, производством и продажей обогревательного оборудования в Европе с 1936 г. Компания специализируется не только на производстве воздухонагревателей непрямого нагрева, но и продает обогревающие трубки, обогреватели воздуха, устанавливаемые на крышках, водонагреватели, перемешивающие вентиляторы и обогреватели прямого нагрева для сельскохозяйственной и тепличной отраслей.

**Технический центр в России:  
ООО «Неофорс-СтройПроект»  
РФ, г. Смоленск, ул. Оршанская, 19  
тел.: +7 495 721 84 42, +7 915 646 84 85, e-mail: gdv@neoforce.ru**

- **Оптимально комфортные условия для птицы**
- **Мягкая система блокировки гнезда (выталкивание птицы на ночь)**
- **Обработка яйца без повреждения скорлупы (без насечки)**
- **Надежная конструкция**
- **Минимальные трудозатраты на очистку и сервис**



## **Групповые гнезда Roxell для родительского стада бройлеров и промышленных несушек**



# VALLI®

[www.valli-italy.com](http://www.valli-italy.com)

Производитель оборудования  
для птицеводства, Италия

MADE IN ITALY

Комфорт для птицы

Долговечность материалов

Гибкость в комплектации

Прочность конструкции

Удобное обслуживание



LAYING

С ЗАБОТОЙ О ЖИВОТНЫХ



AVIARY



PULLET



BROILER

Технический центр в России:  
ООО «Неофорс-СтройПроект»  
РФ, г. Смоленск,  
ул. Оршанская, 19  
тел.: +7 495 721 84 42,  
+7 915 646 84 85  
e-mail: [gdv@neoforce.ru](mailto:gdv@neoforce.ru)



WELFARE

quality you can depend on

VALLI S.p.A.  
Via Cimatti 2, 47010 Galeata (FC) – ITALY  
Tel. +39.0543.975311 – Fax +39.0543.981400  
[info@valli-italy.com](mailto:info@valli-italy.com) – [www.valli-italy.com](http://www.valli-italy.com)



WEB



YouTube

# РЕШЕНИЯ ПО ОТОПЛЕНИЮ ОТ КОМПАНИИ WINTERWARM

Ищете эффективный обогреватель для теплицы или птичника? Компания Winterwarm предлагает Вам различные решения по обогреву помещений в зависимости от Ваших целей



**Газовый обогреватель DHC – газовая пушка непрямого нагрева с закрытой системой горения, специально разработанная для птичников**



**Обогреватель DX – пушка прямого нагрева на газу или дизельном топливе, подходит как для теплиц, так и для птичников**



**Обогреватель DXE – газовая пушка непрямого нагрева с закрытой системой горения, предназначена для установки снаружи птичников**

**Компания Winterwarm – это: \* более 80 лет работы \* быстрая доставка \* надежность \* соответствие системе качества менеджмента ISO 9001-2015**

Industrieweg 8 P.O. Box 36 NL-7100 AA  
Winterswijk The Netherlands  
Tel. +31 (0) 543 54 63 00 Fax +31 (0) 543 63 10  
www.winterwarm.nl info@winterwarm.nl

**Winterwarm**   
heating solutions

Компания Winterwarm занимает лидирующие позиции на рынке. Компания Winterwarm занимается разработкой, производством и продажей обогревательного оборудования в Европе с 1936 г. Компания специализируется не только на производстве воздухонагревателей непрямого нагрева, но и продает обогревающие трубки, обогреватели воздуха, устанавливаемые на крышках, водонагреватели, перемешивающие вентиляторы и обогреватели прямого нагрева для сельскохозяйственной и тепличной отраслей.

**Технический центр в России:  
ООО «Неофорс-СтройПроект»  
РФ, г. Смоленск, ул. Оршанская, 19  
тел.: +7 495 721 84 42, +7 915 646 84 85, e-mail: gdv@neoforce.ru**

# Сладкие мечты о соленой ветчине

Алексей Лысцов



*Он так сильно думал о ветчине, что вокруг него стали собираться кошки.*

(М. Жванецкий)

Несколько лет назад, находясь на семинаре по новым продуктам бельгийской компании «Роксел», мы посетили свиноводческую ферму. Фермер был давним клиентом компании и к тому же словоохотлив. Он много рассказывал о кормлении свиней, и мы с удивлением узнали, что он откармливает свиней до 130 кг, вместо стандартных 110. Как выяснилось, после достижения животными 130 кг он отправлял их в Италию.

– Там их докармливают до 160 кг и после забоя пускают на производство пармской ветчины – резюмировал фермер. Мы верили.

В Италии изготавливается множество видов и сортов ветчины. Практически каждый регион этой всеми уважаемой с гастрономической точки зрения страны может предъявить свой уникальный мясной продукт. И по праву гордится им. Но все же всемирную из-

вестность приобрела именно Пармская ветчина, которая производится только в одном регионе – в провинции Эмилия-Романья.

Но такова жизнь: всяк стремится примазаться к чужой славе, воспользоваться чужим товарным знаком, чтобы больше заработать. Чего стоят «коньяки» и «шампанские», производимые на территории бывшего Советского Союза. Всем теперь известно, что коньяк – он «коньяк» только из французской провинции Коньяк, также и с шампанским.

Зачем громко на всю страну заявлять, что русская «фуа гра» или «моцарелла» ничуть не хуже оригинальных. Дорогие производители!!! Производите на пользу себе и на радость людям. Но назовите по-своему. Дайте свое уникальное название, связанное с местностью или технологией. Это будет честно и пра-

вильно.

Но вернемся к пармской ветчине. Ее производство контролируется государственными органами Италии (как, например, вино, с присвоением утвержденной маркировки) и строго ограничивается определенной территорией, где царит особый микроклимат. Этот микроклимат создается благодаря проникновению морского бриза из-за гряды Аппенинских гор и распространению по долинам и лугам территории в районе Пармы. Именно на этом ветерке вялятся знаменитые «кумпяки», которые после 6–8–12 месяцев превращаются в деликатесный продукт с мировой славой.

Мы купили экскурсию на 2 завода в туристическом агентстве в центре Пармы. Здесь же витрины с местными сувенирами. Преобладают изделия с портретом Джузеппе Верди. Старинный город – родина знаменитого



композитора. Да мало ли еще легендарных фактов связано с Пармой. Мы ведь в самом сердце Италии.

К нашему удовольствию, мы были единственными туристами в этот весенний день, решившими купить довольно дорогую экскурсию. Наш гид Сильвия, дама бальзаковского возраста, начала щебетать едва мы уселись в микроавтобус. И вывалила на нас гору интереснейшей информации. Но мы собственно, о ветчине.

Ветчину в Парме делают уже многие века. Но когда мы малопомалу из рассказа Сильвии узнавали о технологии изготовления, у нас возник главный вопрос: как обходились в старину без холодильных установок? Ведь основной секрет уникальной технологии – это различные температуры потоков воздуха, в которых вялится ветчина на разных стадиях своего созревания. И Сильвия дала ответ. Мы как раз ехали через селения, где среди построек преобладают странноватые узкие, но длинные трехэтажные здания с высокими окнами-бойницами. Однако по всему было видно, что они заброшены. Именно в этих зданиях в «дохолодильниковую» эпоху итальянцы вялили свою ветчину, ограничиваясь осенне-зимне-весенним периодом. В Италии это месяца четыре-пять от силы.

Поскольку мы ехали также и на предприятие по изготовлению сыра Пармезан, Сильвия не упускала случая обратить наше внимание на разные характерные детали, которые встречались на пути. Например, поля с кормовыми травами. Мы с удивлением узнали, что коров, молоко которых используется для производства легендарного сыра, кормят исключительно смесью трав люцерны и альфа-альфа. И на пастбище не выпу-

скают: не дай бог сжует буренка какую-либо негодную травку. Тогда это будет уже не пармезан, а другой сыр. Кроме травы дают и кормовые концентраты, включающие зерно, выращенное исключительно в этой местности. Сразу возникает вопрос: а кормят ли производители сыра, которые нагло пишат на упаковке «российский пармезан» своих коров таким рационом? И заготавливают ли так же тщательно, а главное – аккуратно ли потом отбирают из сенажной кучи тот самый сенаж (карнаж), которым кормят буренок в зимний период? Чтобы, проходя мимо сенажной площадки, не зажимать нос от вони, а, наоборот, вдыхать аромат сквашенной по всем правилам травы.

Почему, рассказывая о ветчине, я перешел на сыр, объяснить просто: обе технологии вросли друг в друга. Например, поросятам обязательно выпаивают обрат (сыворожку), побочный продукт производства пармезана. Это тоже составная часть технологии производства пармской ветчины.

Крошечный по российским меркам заводик возник из-за поворота дороги и никак не испортил пасторальную картинку с зелеными лугами, рощами, виноградниками и живописными холмами. Сильвия уже рассказала о его хозяевах. Владеет производством семья Конти, и работают на нем только женщины. Нет-нет, это не связано с технологией или гендерной дискриминацией. Просто в семье четыре женщины: мать и три дочери. Вдовствующая мать, Барбара, возглавляет производство. Мужья дочерей

не проявили интереса к производству пармской ветчины и работают по специальности в ближайших населенных пунктах. Поэтому деликатесный продукт выдают молодые матери с детьми. И дети при них.

Половину кабинета Барбары занимают ясли для ползунков. Дочери оставляют детей бабушке, когда уходят работать в холодильники. А дошколята топают вокруг матерей прямо на производстве. Атмосфера очень домашняя.

Когда я рассказал Барбаре о моем знакомом бельгийском фермере и его поставках в Италию, она не на шутку рассердилась. И принялась показывать бумаги, регламентирующие весь процесс от выращивания свиней, до отгрузки готовой продукции. По ее утверждению, на основании закона в производстве пармской, именно пармской, ветчины не могут использоваться свиньи, не рожденные в Эмилии-Романье. Также как и откармливаться они должны здесь с использованием местных кормов. Ведь пармская ветчина – премиальный продукт, контролируемый государственными органами. А качеством и маркой здесь дорожат по-настоящему. В отличие от ...

Мы ожидали увидеть таинства на уровне лаборатории алхимика, а процесс оказался не столь уж сложным. Просто, как говорил М. Жванецкий, «пацаны» руки моют и делают все тщательно.

Главным и самым ценным работником во всей цепочке является засолочный мастер. Это элита, как знаменитые шеф-

---

*Мы с удивлением узнали, что коров, молоко которых используется для производства легендарного сыра, кормят исключительно смесью трав люцерны и альфа-альфа*



повара, которых постоянно норовят переманить конкуренты. Только он знает, а скорей, чувствует, как и сколько соли дать. Здесь не используют никакие рассолы. Это просто сухая засолка после дозированного массажа окороков. Так удаляют лишнюю кровь, готовят мясо для впитывания соли. Раньше, в старину, этот массаж делали вручную и в основном женщины. Сейчас задействована небольшая массажная автоматизированная линия. Валки скрыты шторками. Наверное, один из секретов. А может, просто гигиена. Не упоминается также и количество соли.

После первого массажа и засолки окорока помещаются в камеру с первой температурой. Через 4 дня засолочный мастер удаляет соль, снова массаж, нанесение соли, и продукт поступает в холодильную камеру со второй температурой. Через неделю по-

сле третьего прохождения процедуры будущая ветчина перекочевывает в основную камеру созревания. На самом деле, это гигантская комната с точно выверенным микроклиматом и вентиляцией, с автоматически перемещаемыми рамами до потолка, на которых вывешены окорока.

После инспекции самим производителем через несколько месяцев уже практически готовая ветчина поступает в последнюю камеру. Здесь она доходит до финального состояния и ждет государственного инспектора. И начинается таинство.

Как проверить качество ветчины? И собственно, по каким критериям? Они, конечно, обозначены в регламенте, утвержденном законодательно. Как выяснилось, главное – это определить, не начались ли внутри гнилостные процессы.

После наружного осмотра государственного инспектора с по-

мощью несложного инструмента протыкает окорок в нескольких местах и включает свое обоняние. Оно-то и является главным прибором по присвоению окороку звания «пармская ветчина» – prochutto di parma – и затем следует проставление оттиска короны с пятью зубцами.

Теперь об инструменте. Это, по сути, шило или толстая игла. Но у нее должно быть одно уникальное свойство: при вхождении в мясо острие должно впитать запах именно проверяемого участка (чаще всего возле кости), успеть донести его до инспекторского носа, а потом запах должен быстро испариться, чтобы шило было готово проверить следующий участок или другой окорок. Какой материал обладает такими свойствами? Ответ был найден в веках. Таким материалом стала предкопытная кость лошади. Можете себе представить, сколько экспери-

*Молоко только определенного качества от постоянных поставщиков. Тем не менее, анализ молока каждодневный. По ограниченным параметрам*

ментов было поставлено, чтобы найти такой вариант?

Барбара приглашает нас пройти в дегустационный зал. Здесь на тарелочках уже разложены тончайшие лепестки ценной ветчины, напоминающей чайные розы. Столько же очарования и нежности. Бокал местного вина чудесно оттеняет аромат и тонкий вкус ветчины. Поистине, райское наслаждение.

Наш путь лежит в «страну пармезанию», на сырзавод. Точнее сказать, заводик. Ведь здесь работают четыре человека: супруги Паола и Паоло Коппи, владельцы, и два наемных работника. Один из них – тоже засолочный, а лучше сказать, «заквасочный» мастер по имени Санто.

Процесс, на первый взгляд, несложный Но!!! Молоко только определенного качества от постоянных поставщиков. Тем не менее анализ молока каждодневный. По ограниченным параметрам. Экспресс-лаборатория тут, на месте. Для более сложного анализа по десяти параметрам раз в неделю пробы молока отправляют в региональную лабораторию. Определяющим является содержание белка, а не жира. Слишком жирное молоко для производства пармезана не подходит. Завоз молока два раза в сутки. Ну и когда отдыхать?

Сначала молоко отстаивают в огромных мелких ваннах и отделяют сливки. Они идут в маслособойку. Забегая вперед, скажу: меня поразил не столько пармезан, его я уже пробовал много раз, а масло. Я понял, что всю жизнь ел что-то другое под названием «масло».

После отстоя молоко заливают в огромные луженые чаны, вмурованные в пол, куда добавляют сычужную закваску. Поражает количество закваски: на шесть огромных чанов используют чайную ложку порошка. Через пару часов при помощи тканевого невода «вылавливают» из каждого чана два комка творога, так называемых «близнецов», которых моментально обжимают нехитрым приспособлением в виде широкой пластиковой ленты. Но уже на ней – знаменитая «пармезановая» насечка, которая остается на корочке головки всю ее не такую уж короткую жизнь. На ленте имеются и шифр, и клеймо предприятия.

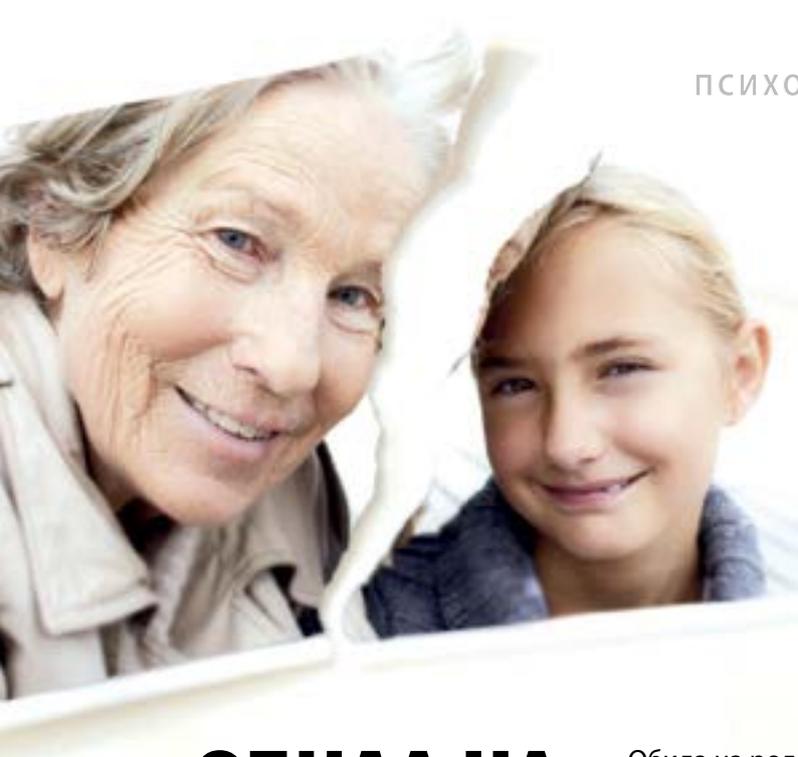
Санто ловкими движениями освобождает головки от обжима и помещает их в засолочную ванну. Здесь кроется немало секретов, от концентрации раствора, до времени засолки и частоты поворачивания головок. Для полноты впечатления нам дают специальный деревянный молоток, и мы возвращаем головки в ванне. Появилось чувство приобщения к таинствам производства знаменитого продукта. То есть, теперь мы «посвященные».

Паоло ведет нас на склад, почти как в королевскую опочивальню. Торжественно и церемонно. Хотя сам выглядит простецки: фермер как фермер. Полки с головками сыра уходят куда-то ввысь, под высоченный потолок. Задираешь голову, как в соборе, стремясь рассмотреть далекие фрески с ликом Христа. А здесь и есть собор. В котором, действительно, происходит таинство. Таинство созревания сыра «Пармезан» – *Parmigiano Regiano*.

И... снова инспектор. После окончания срока созревания. Со специфическим инструментом. На этот раз это серебряный молоточек. И здесь уже включается не обоняние, а слух. Слово на стройщик пианино слушает инспектор звуки, извлекаемые из головки сыра при помощи этого молоточка. Нет ли внутри пустот, которые являются показателем того, что сыру нельзя присвоить высшую категорию? При наличии незначительных пустот головка все еще имеет право именоваться Пармезаном. А вот значительные каверны делают сыр достаточно ординарным. Хотя мы, потребители-обыватели, вряд ли отличим по вкусу разницу. Тем не менее правила есть правила. И изредка головки выбраковываются.

Мы попробовали кусочки разного качества в маленьком магазинчике при заводике. Все они, на наш взгляд, были превосходного качества. Отличие можно почувствовать только в головках разного срока созревания. Наиболее ценными считаются старые сыры, то есть длительного, более года, срока выдержки. Но мне нравятся более молодые. Угощала нас гостеприимная Паола, простая и добрая. С большим интересом, пристально рассматривала фото детей, которые мы показали в телефоне. В Италии очень сильны семейные ценности. И это чувствуешь на каждом шагу.

Посмотрев на все эти чудеса, сотворенные руками людей, сотворенные с большой тщательностью и любовью, понимаешь, что вот это и есть истинные ценности жизни. Люди делают свое дело. Каждый день, по многу часов, с полной самоотдачей. И выдают прекрасный продукт, радующий тысячи и даже миллионы людей. Может быть, это и есть счастье?



## ОБИДА НА РОДИТЕЛЕЙ

**Простить – значит жить, а ненавидеть – духовно умереть**

И. Милевский

Обида на родителей возникает тогда, когда человеку кажется, что в детстве с ним поступили несправедливо. Многие люди затаивают обиду на родителей, и тяжелая ноша недопонимания, обид и страхов ранит их душу всю жизнь. Обида и недопонимание, озлобленность на родителей мешают многим любить и быть любимыми, достичь мира и гармонии, быть счастливыми и здоровыми.

Ведь известно, отрицательные эмоции тянут человека на дно, подобно камням, которые привязаны цепями за шею утопающего, в то время как ключ от цепей – в руках самого утопающего.

К сожалению, не у всех детей отношения с родителями складываются удачно. Некоторым людям кажется, что его неправильно воспитали, или несправедливо наказывали.

Приняв решение простить родителей, прежде всего надо выяснить для самого себя, за что вы конкретно на них обижаетесь. Затем нужно подняться над детскими обидами и понять, что родители такие же люди как все, принять их надо такими, какие они есть.

Ведь они делали свои ошибки не из-за ненависти к вам, а потому, что по-другому не умели.





Почти все мамы и папы желают своим детям только добра и хотят, чтобы их дети были счастливее, талантливее и успешнее их. Способы, которыми они добиваются желаемого, зависят от различных факторов: от влияния эпохи на взгляды и характер родителей, от характера самих родителей, от их отношения к жизни, от воспитания самих родителей и так далее.

Главным этапом на пути прощения является понимание мотивов и слабостей родителей, осмысление их поступков и отношений к вам. Попробуйте поговорить с родителями и расспросите их об их детстве, юности, об их мечтах и переживаниях и старайтесь без упреков выяснить для себя мотивы, которые заставили их нанести вам обиду.

Если общение с родителями вам кажется невозможным, обсудите все проблемы лучше с психологом. Злопамятность не приносит никакой пользы, не стоит ошибкам прошлого давать власть над настоящим и будущим. Только понимая сугубую никчемности вашей обиды, можно простить роди-

телей. И не следует при этом думать, что вы прощаете из-за того, что стоите на более высокой ступени в нравственном отношении, проявляете благородство и делаете одолжение родителям.

Истинное прощение возможно только тогда, когда мы осознаем, что и не было никакого проступка, из-за которого нам стоит осуждать или ненавидеть родителей. Полное и искреннее прощение является залогом здоровья и счастья, жизненной энергии, энтузиазма и оптимизма. Чтобы добиться искреннего прощения необходимо проделать огромную сложную работу над собой, и многие, искренне желая простить своих родителей, так и не сумели этого сделать.

В этих случаях нужно начать прощение с самого себя – своих ошибок, ведь все несовершенно, а ошибки следует рассматривать как путь к успеху. Простите себе все ошибки и подумайте над тем, что если мы не в состоянии изменить ситуацию, то нужно из-

менить к ней свое отношение. Возможно, чтобы «получить» хороших родителей надо только нам самим стать хорошими детьми. Пересмотрите свое отношение к родителям и подумайте, а стоило ли вам обижаться на них за их стремление оградить вас от всяческих невзгод, а может, уже пришла пора быть вам самим самостоятельным и начать интересоваться делами и желаниями родителей, откликаться на их редкие просьбы.

Став лучшими друзьями и советчиками родителей, возможно, начнете ценить то, что имеете, и не надо будет искать никаких путей прощения. Прощение обладает целительной силой, оно приносит освобождение от боли, злобы, гнева, страданий и презрения.

Простите родителей и перестаньте думать о том, сколько комплексов и страхов они вам привили, и как вы много теряете из-за этого сейчас. Не тратьте на это свою энергию, а лучше ищите новые пути к своему усовершенствованию.

Помните и о том, что вы тоже когда-то будете или уже являетесь родителями.

Нет идеального человека, который бы прожил жизнь без ошибок. Поставьте себя на место своих родителей и подумайте, а хотели бы вы, чтобы ваши дети таили на вас обиду за ваши недочеты. Сила прощения уничтожает обиды, ненависть и панический страх.

Простить – значит жить, а ненавидеть – духовно умереть.



## ВЗРОСЛЫЕ ДЕТИ – БУДУЩИЕ РОДИТЕЛИ

И. Милевский

*Отношения детей с родителями оставляют глубокий след в жизни человека.*

*Многие дети даже после смерти родителей чувствуют вину перед ними и глубоко страдают от этого*

Взрослые дети и их родители. Кто кому должен? Психологи утверждают, что любые отношения между людьми представляют собой гласную или негласную договоренность: ты – мне, я – тебе. Так неужели дети должны «отдавать свой долг» только в том случае, если родители были достаточно ответственны при исполнении своих обязанностей и только тогда в старости все им вернется. А если они не отличались сильной родительской заботой, то и детям беспокоиться о них не обязательно. Ведь сколько в нашей стране брошенных стариков, которые тянули детей до последних своих сил, во многом отказывая себе, но в итоге оказались одинокими и ненужными им.

По мнению психологов, долг – понятие относительное. Все мы кому-то что-то должны лишь в том случае, если есть письменная или устная договоренность об этом. Если же ее нет, то и нет долга, а значит, делать ли что-то для кого-то, человек решает только сам по доброй воле. Но часто

поведение человека находит осуждение и критику окружающих, вот тогда возникают конфликты и взаимные обиды.

В жизни существуют три вида отношений между взрослыми детьми и родителями. Одной пожилой семейной паре, сколько бы ни помогали взрослые дети и ни старались уделять им внимания, все равно бывает мало и хочется еще большего. Они постоянно высказывают детям обиды и выражают свое недовольство. Например, что они приехали сегодня, а родители ждали их вчера. Дети повезли их на дачу, а они хотели на море. И таких вот претензий и обид с каждым годом становится все больше и больше. В этом случае дети начинают задумываться о том, что, может, вообще ничего не нужно делать, чтобы не вызывать лишний раз недовольство родителей. В этом случае, пожалуй, стоит сохранять вежливый нейтралитет: звонить, справляясь о здоровье, изредка навещать и передавать нейтральные подарки в виде «вкусняшек» или садовых граблей. Ведь главное – сохранение добрых отношений.

Некоторым родителям, наоборот, ничего не надо – ни заботы детей, ни помощи домработницы, они от всего отказываются и при каждом случае, когда дети предлагают помощь, стыдливо прячут взгляд.

Они не представляют свою жизнь без заботы о детях и даже со своей крошечной пенсии пытаются продолжать помогать своим уже вполне самостоятельным детям. Многие дети, получая постоянный отказ от родителей в помощи, со временем перестают задумываться о том, что они могут чем-то быть полезными своим родителям.

Третий вид отношений очень печальный. Это когда взрослые дети просто забывают о своих родителях, считая их виноватыми во всех своих несчастьях и неудачах в жизни. Или в том, что родители были излишне строги и требовательны к ним. И не всегда брошенные детьми родители плохо относились к своим детям, во многих случаях они помогали им, отказывая себе, но, возможно, допустили много ошибок при воспитании. Или это только так дети теперь трактуют прошедшее время. Родители не должны считать своих детей собственностью и постоянно твердить им, что они их вырастили, теперь они всю жизнь перед ними в неоплатном долгу. Дети на самом деле не должны родителям ничего, потому что они не просили их о своем появлении на свет. Помогать или нет родителям, дети должны решать сами. Нельзя принимать заботу детей о родителях каким-то долгом, дети не обязаны делать что-то, потому что они должны. Забота о родителях дело чести каждого

человека, следовательно, дети помогать должны только тогда, когда они действительно этого хотят. Но никто не отменял вежливость и цивилизованность в отношениях не только детей с родителями, но и просто нормальных людей между собой.

Отношения детей с родителями оставляют глубокий след в жизни человека. Многие дети даже после смерти родителей, чувствуют вину перед ними и глубоко страдают от этого. Ведь родители это первые люди, с которыми человек общается, и на первом жизненном этапе они составляют для него весь мир.

Каждый человек все свои дальнейшие отношения с миром бессознательно рассматривает через призму отношений с родителями. Он выбирает супруга, опираясь на опыт родителей, и часто строит свою жизнь, так же, как и родители. Поэтому очень важно, какими бы не были родители, научиться прощать им их несовершенство и уважать их. Пусть они, по мнению ребенка, и не были очень хорошими родителями, но они старались ими стать. Научитесь принимать ситуацию такой, какая она есть. Если вы не можете изменить своих родителей, то меняйте свое отношение к ним. А для этого станьте хорошими детьми. Научитесь слушать, слышать и понимать советы родителей, какими бы абсурдными они вам не казались. Берите на себя всю ответственность и заботу за семью, откажитесь от чрезмерной родительской опеки и помощи. Каждый взрослый человек должен сам обслуживать и обе-

спечивать семью. Родители не должны контролировать и обучать своих взрослых детей. Они обязаны уважать выбор детей.

Освободившись от опеки родителей, дети должны помогать родителям не чувствовать себя одинокими. А для многих родителей достаточно, если дети постоянно будут интересоваться их делами и желаниями, делиться с ними своими радостями и печалью.

Общаться с родителями, заботиться о них надо не из-за благодарности за то, что они сделали для нас, но еще и потому, что этот контакт нельзя прерывать. Только так может иметь смысл жизнь человека и только таким примером он может научить своих детей правильному отношению их к себе. Психологи утверждают, что те люди, кому родители были обузой и бременем, с годами сами становятся головной болью своим детям. А у тех, кто относится к родителям с уважением и любовью совсем другая история. Они и в старости живут полной жизнью в кругу любимых детей и внуков.



КУЛИНАРНЫЕ РЕЦЕПТЫ  
ИТАЛЬЯНСКОЙ КУХНИ

# МОЯ ЛИЦЦА

Алексей Лысцов



Итальянцы подарили человечеству целое созвездие личностей, научных открытий и явлений, которые продвинули мировое сообщество на современную ступень развития. Кулинарные рецепты занимают не последнюю строчку в этом списке. При одном только упоминании названия страны возникают ассоциации с пастой, вином и, конечно же, с пиццей. Википе-

дия говорит, что пицца – самое популярное блюдо в мире. Но что такое настоящая пицца???

Мой итальянский приятель Джузеппе Зоржи говорит, что пицца из электропечи – это не настоящая пицца. Истинный итальянский продукт надо готовить в дровяной печи. Но где ее взять, если большая часть населения проживает в квартирах? И всё же...

Мне удалось приблизиться к итальянскому эталону. После долгих прикидок, раздумий и поисков, печь была спроектирована, а затем и построена в условиях сельской местности в белорусском озерном крае. Друзья уже оценили первые экземпляры итальянского деликатеса.

Итак, мой опыт и мои рецепты пиццы.



## Тесто

Чем тоньше помол муки, которая используется для замеса, тем нежнее будет лепешка. Мы, при случае, привозим муку из ближнего зарубежья. Можно месить руками, тщательно их вымыв перед этим, а можно и тестомесильной машиной, что удобнее и гигиеничнее. При этом тесто получается более однородным.

### Рецепт теста для пиццы:

300 г муки,  
180 мл воды,  
2 ст. л. растительного масла,  
12–13 г свежих дрожжей,  
1 ст. л. сахара,  
1/3 ч. л. соли.

В принципе из этого количества может получиться 2 пиццы диаметром около 30 см. Лепешку стоит раскатать потоньше. Масло брать лучше оливковое. Причем погрешность в сторону увеличения его объема только положительно скажется на вкусовых качествах пиццы. Половину объема воды можно заменить молоком, что сделает тесто более нежным и эластичным.

При замесе дрожжи следует растворить в подогретой до 40 °С воде вместе с сахаром и дать им начать работать.

После вымешивания теста миску накрываем чистым (льняным) полотенцем и даем выстояться не менее часа.

Затем тесто выкладываем на стол (чистую доску) и обминаем. Через 10–15 минут раскатываем по диаметру противня и приступаем к укладке начинки.

На раскатанный блин наносим томатную пасту как можно равномернее. Затем натираем сыр (типа моцареллы) и плотно укрываем им томатную пасту. На эту основу раскладываем колбасу, нарезанные тонко грибы, перец, нарезанные тонкими кружками свежие помидоры, разрезанные пополам оливки.

Всю эту красоту присыпаем мелко натертым желтым твердым сыром. Можно еще сверху сбрызнуть оливковым маслом и бросить пару щепоток сушеного орегано. Продукт готов для посадки в печь.

Печь я начинаю топить как минимум за два часа до начала готовки. За это время она отлично разогреется. Дожидаюсь, когда дрова начинают догорать, угли раздвигаю по сторонам, на каждую кучку рдеющего угля кладу по небольшому свежему поленцу



и ставлю противень с пиццей посередине. Огонь с загоревшихся поленьев немного «прихватит» края лепешки, что сделает их вкус обворожительным.

5–6 минут, и с помощью специальной алюминиевой лопаты достаем пузырящееся блюдо из зева печи. Будто солнце всходит над лесом и ласкает землю первыми лучами. Так и пицца ласкает взор и обоняние.

Перекладываем на деревянное плоское блюдо, режем на сектора и... грешно без бокала холодного белого вина или бокала пенного светлого пива.

Приятного аппетита.  
Ждем в гости.

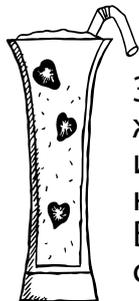
## Начинка для пиццы

Сыр, типа твердой моцареллы (подойдет сулугуни),  
2–3 помидора,  
200 г шампиньонов, (если любите с грибами),  
1 болгарский перец,

100 г колбасы,  
100 г твердого желтого сыра,  
5 ст. л. томатной пасты (подойдет также кетчуп и даже томатный сок),  
несколько оливок без косточек.



# СПИРТНОЕ И ХАРАКТЕР ЖЕНЩИНЫ



Знаете ли вы, что характер женщины можно определить исходя из того, какие спиртные напитки она предпочитает? Всё тайное когда-нибудь становится явным



**Водку** пьют женщины с твердым характером, сильные, волевые. Они не скрывают своих желаний и пьянеют очень медленно.



**Коньяк** – это напиток женщин среднего возраста, которым нужно тепло, забота и ласка. Уделите ей побольше внимания, постарайтесь понять её душу, и она будет любить вас вечно. Пьянеет быстро, но при этом остаётся чертовски привлекательной.



**Шампанское** предпочитают кокетки и хохотушки. Такие женщины не прочь выйти замуж за человека, который намного старше их. Они, бывает, – изменяют своим мужьям и пьянеют практически мгновенно.



**Виски** пьют уверенные в себе женщины без комплексов. Выпив, могут проявлять сумасбродство, быть непредсказуемыми. Пьянеют быстро, а наутро не любят вспоминать о вчерашнем, так как наворотить могут немало...



**Текила** – для экстравагантных, «взрывоопасных» барышень. Они могут быть буйными и опасными в момент сильного опьянения, хотя после нескольких порций спиртного мгновенно отрубаятся.



**Ром-кола** – любимый напиток женщин, которые любят эксперименты во всём. Трезвеют они, не успев опьянеть, и часто исчезают по-английски. Словом, непредсказуемость полная – не соскучишься!



**Джин-тоник** – женщины, предпочитающие этот напиток, любят «сделать умное лицо» и порассуждать о том, о чём не имеют ни малейшего представления. Пьянеют быстро, а наутро не могут вспомнить, что с ними произошло.



**Красное вино** предпочитают эмоциональные, страстные натуры. С виду женщина может быть сдержанной, но внутри бушуют ураганы. Пьянеют медленно, с толком, вкусом, расстановкой. В состоянии лёгкого опьянения неподражаемо прекрасны...



**Белое вино** предпочитают сдержанные, знающие себе цену, холодные и расчетливые светские львицы. Они всегда остаются трезвыми и крайне осторожны в поступках. Эти дамы – прекрасные собеседницы, но отпугивают представителей сильного пола своей внешней холодностью, за которой порою скрывается горячий темперамент.



**Ликеры** – для «сладких» женщин, которые предпочитают вести домашний образ жизни. Они хорошо готовят и ведут хозяйство. Любят дорогие подарки и ласковы, как кошечки.



**Пиво** – для женщин «без претензий». Эти женщины – отличные «парни». С ними хорошо советоваться. Они незаменимые товарищи по работе. Как говорится – с такой не страшно пойти в разведку, будут обеспечены тылы.



**НЕОФОРС**  
ГРУППА КОМПАНИЙ



**Электронные кормушки  
для свиноматок**



**Бункера для  
хранения зерна  
и комбикорма**



**Запчасти**



**Полы для поросят  
и свиноматок**



**Элементы  
системы вентиляции**



**Навесы для поросят**



**Контроль  
и управление  
микроклиматом**



**Поилки**



**Кормушки**

*и многое другое*

**Связывайтесь с нами!**

**20 лет на рынке СНГ**

РФ, г. Смоленск, ул. Оршанская, 19  
тел.: +7 495 721 84 42, +7 915 646 84 85  
факс: (4812) 319 535  
e-mail: [gdv@neoforce.ru](mailto:gdv@neoforce.ru)

Калининград: (4012) 63 53 83  
Н. Новгород: (831) 463 97 71

Новосибирск: (383) 306 26 41  
Минск: +375 17 200 31 31

# ПТИЦЕФЕРМЫ СВИНОФЕРМЫ ПОД КЛЮЧ



**НЕОФОРС**  
ГРУППА КОМПАНИЙ

СОТНИ РАБОТАЮЩИХ ОБЪЕКТОВ В РОССИИ И БЕЛАРУСИ



инжиниринг  
(проектирование)



МОНТАЖ



поставка  
оборудования



запуск в  
эксплуатацию

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