



ИГОРЬ ИСАЕВ:
АО «ОСП АГРО»:
«ЛЮБОЙ БИЗНЕС
НАДО ЛЮБИТЬ»

ЕВГЕНИЙ РОСТОВ,

УЧРЕДИТЕЛЬ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ПАРКА «ВИКТОРИЯ ЭСТЕЙТ»:

«Я МОГУ СМЕЛО УТВЕРЖДАТЬ, ЧТО VICTORIA INDUSTRIAL
PARK НЕ ИМЕЕТ АНАЛОГОВ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ»



UNAGRANDE

гастрономический свежий сыр

UNAGRANDE
MOZZARELLA

классическая
гастрономический
свежий сыр

125 г

UNAGRANDE

MOZZARELLA
для пиццы

гастрономический
свежий сыр

460 г



UNAGRANDE
MOZZARELLA
CULINARIA PROFESSIONALE #4

УДОБНЫЕ МАЛЕНЬКИЕ КУБИКИ

СТАБИЛЬНЫЙ ВКУС

НИЗКОЕ СОДЕРЖАНИЕ ВЛАГИ

ВЫСОКАЯ ТЯГУЧЕСТЬ

БЕЗ РАСТИТЕЛЬНЫХ ЖИРОВ

БЕЗ ДОБАВОК И КОНСЕРВАНТОВ

5X5X5 мм

48-49 %

0 %

0 %

120 г



Unagrande – молодые премиальные итальянские сыры, произведенные по аутентичным традиционным рецептам.

Сыры Unagrande изготовлены из молока только высшего сорта. Не содержат растительных жиров и консервантов.

www.umalat.ru

Все рецепты на
www.sochetaizer.ru

Бизнес-Диалог Медиа

www.rbgmedia.ru

Деловое издание, рассказывающее о развитии, отраслях, перспективах, персоналиях бизнеса

«БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА»: РАЗГОВОР О БИЗНЕСЕ И ДЛЯ БИЗНЕСА 16+

Учредитель и издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа»

Председатель редакционной коллегии: Вадим Иванович Винокуров

Генеральный директор-главный редактор: Мария Сергеевна Суворовская

Ответственный редактор: Софья Антоновна Коршунова

Заместитель директора по коммерческим вопросам: Ирина Владимировна Длугач

Корреспонденты: Алексей Сокольский,

Елена Александрова, Виктория Лукьянова.

Дизайн и верстка: Елена Кислицына.

Фото: Павел Судариков, Александр Падежов.

Дирекция развития и PR: Ольга Иванова, Светлана Кравец, Ольга Захарочкина.

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР».

Москва, ул. Электrozаводская, д. 20, стр. 3

Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА», публикуются на правах рекламы. Мнение авторов не обязательно должно совпадать с мнением редакции. Перепечатка материалов и их использование в любой форме допускается только с разрешения редакции журнала «Бизнес-Диалог Медиа».

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

Издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа»

Зарегистрировано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций. Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ №ФС77-65967 от 6 июня 2016 года.

Адрес редакции: 143966, Московская область, г. Реутов, ул. Победы, д. 2, пом.1, комн. 23, e-mail: mail@b-d-m.ru

Тел.: +7-495-730-55-50

Подписано в печать 21.11.2019 г., тираж – 15000 экземпляров. Цена свободная

Использованы фотографии: www.ssnab.ru, www.becema.ru, www.pharmstd.ru,

www.krls.ru, www.furgonkrasnogorsk.ru

Представительское распространение: администрация губернатора Московской области, правительство Московской области, Московская областная дума, Торгово-промышленная палата Российской Федерации, территориальные Торгово-промышленные палаты Московской области, администрации муниципальных образований Московской области, индустриальные парки и особые экономические зоны Московской области, свыше 30 отелей и загородных клубов Московской области, бизнес-сообщество Московской области.

Нас можно увидеть:

Стойки в Московской областной думе,

В Торгово-промышленной палате РФ,

В Доме правительства Московской области,

В загородных отелях и клубах Московской области.

Подробнее об услугах «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА» смотрите по адресу:

http://www.rbgmedia.ru/

Тарифы на оказание рекламных услуг в журнале

2-ая полоса обложки	60 500 рублей	4-ая полоса обложки	69 500 рублей
2-ая полоса обложки+1-я полоса	113 500 рублей	Разворот (две полосы)	102 500 рублей
3-ая полоса обложки	56 500 рублей	1-ая полоса внутри журнала	69 500 рублей
		Одна полоса внутри журнала	62 000 рублей

«Бизнес-Диалог Медиа» выступал информационным партнером:

Областной форум «Я – гражданин Подмоскovie», Международный агропромышленный молочный форум, Международный аграрный форум «Овощкульт», финал Национального чемпионата «WorldSkillsRussia», Всероссийская премия «Благое дело», Первый Франко-Российский бизнес-форум, бизнес-форум «Атланты», Российско-Казахский инвестиционный форум, Российско-Азиатский международный бизнес-форум, форум «Энергоэффективное Подмоскovie».

«Бизнес-Диалог Медиа» на своих страницах предлагает обзоры деловых новостей и трендов современного бизнеса, рейтинги, интервью, новости экономической и финансовой жизни Московской области, статьи о практических аспектах предпринимательства, управленческих технологиях, календарь деловых событий, коллекцию идей из разных отраслей для желающих заняться новым бизнесом или развить существующий. «Бизнес-Диалог Медиа» продвигает товары и услуги отечественных компаний, фирм и предприятий. Редакция приглашает читателей к информационному взаимодействию, а представителей бизнеса – к взаимовыгодному сотрудничеству.

2

Андрей Разин:

«Зарубежные партнеры не должны сомневаться в том, что Московская область отвечает за качество произведенной здесь продукции»

4

Евгений Ростов:

«Я могу смело утверждать, что Victoria Industrial Park не имеет аналогов на российском рынке»

10

Здоровый образ мышления

11

Дмитрий Валигурский:

«Деревне нужна кооперация!»

12

Лариса Суханова:

«Козье молоко – это здоровье, сама жизнь!»

13

Санитария и гигиена без компромиссов

14

Ваагн Ахвердян:

«Делать свою продукцию из сухого молока или растительного жира мы не собираемся»

16

Сергей Набатников, ПСК «Пластметалл»:

«Развиваем технологии будущего!»

20

Игорь Исаев: «Любой бизнес надо любить»

26

Тернистый путь к молоку

30

«Агробау»:

«Мы строим самые передовые фермы в России»

34

Корми корову сытнее – молоко будет жирнее...

36

Голштинская корова:

«Молочная жемчужина мира»

40

«Все на борьбу с борщевиком!»



На обложке:

Фото: Людмила Мамоненко

На фото: Евгений Ростов,

учредитель, генеральный директор

«Виктория Эстейт»



АНДРЕЙ РАЗИН: *«Зарубежные партнёры не должны сомневаться в том, что Московская область отвечает за качество произведённой здесь продукции»*

Слушать об успехах сельского хозяйства гораздо приятнее, когда плоды этих успехов находятся перед тобою не только в виде отпечатанных на бумаге цифр, но и непосредственно на столе — в виде красиво сервированных, аппетитно выглядящих и явно вкусных продуктов. А уж если люди, рассказывающие как об уже достигнутых успехах, так и о новых амбициозных, как принято в наше время говорить, планах, одновременно прямо на твоих глазах ещё и готовят под руководством шеф-повара ресторана соус бешамель, который тебе предстоит вскоре отведать... В такой ситуации даже «отдельные недостатки», без которых, увы, не обходится, воспринимаются исключительно как досадное, но легко преодолеваемое недоразумение. На пресс-ланче, состоявшемся в ресторане Iliadis и соус готовили, и ответ перед журналистами держали министр сельского хозяйства и продовольствия Московской области Андрей Разин и заместитель председателя правительства Московской области Вадим Хромов.

Пресс-ланч состоялся накануне открытия VI Международного агропромышленного молочного форума, поэтому молочная тема не могла не оказаться в числе приоритетных, но — с уклоном на экспорт.

Главные цифры: экспорт сельскохозяйственной продукции из Московской области по итогам 2019 года может увеличиться до 16% по сравнению с прошлым годом, когда Московская область экспортировала сельскохозяйственной продукции на 822 млн долларов.

— Эти темпы — 14%-16% мы рассчитываем сохранить и по итогам года коснуться цифры в 900 миллионов долларов, — сказал Андрей Разин. — На сегодня в структуре экспорта преобладают такие страны, как Казахстан, Белоруссия и ряд других бывших республик СССР. Кроме этого, в качестве фокусных рынков мы видим для себя рынки Восточной Азии, и в первую очередь — Китай. Да-да — не из Китая везти продукцию к нам, а от нас, из Подмоскovie, — в Китай. Для этого у нас уже решён ряд вопросов, связанных, в первую очередь, с ветеринарным законо-

дательством принимающей стороны.

— Самое важное для нас — это время, — продолжил министр сельского хозяйства и продовольствия Московской области. — Его всё время не хватает. Если мы говорим об экспорте, скажем, в Китай, то сегодня традиционный срок доставки продуктов питания до потребителей этой страны составляет порядка 45-47 суток. А запуск наших прямых поставок сокращает этот срок до 14-17 дней. Такое трёхкратное ускорение является одним из основных наших конкурентных преимуществ. Потому что многие товары — те же творожные сырки, о которых мы говорили с коллегами с Дмитровского молочного завода, — сейчас поставлять в эту страну просто невозможно в связи с ограниченным сроком их годности. С сокращением срока поставок мы открываем для себя совершенно другие возможности для присутствия на внешнем рынке. Это первый и основной наш «фокус». Традиционно мы являемся основным транспортным центром нашей страны и просто не можем этим не пользоваться.

Экспорт, по словам Андрея Разина, является составляющей частью большого национального проекта, но у Подмоскovie есть и отдельный региональный проект, в рамках которого предусмотрены серьёзные денежные ассигнования на реализацию поставленных задач. В следующем году объём собственных денежных средств, вложенных в это направление, планируется увеличить на 30%.

— В основном это, конечно же, связано с реализацией проектов перерабатывающего кластера, где мы не стоим на месте. В качестве примера могу сказать о том, что уже в этом году у нас было выделено дополнительно 30 миллионов на проведение регионального ветеринарного надзора. Это обязательные требования всех иностранных партнёров: чтобы не только на уровне федерации, но и на уровне региона осуществлялась независимая оценка ветеринарного качества продукции. В рамках этого направления у нас также предусмотрено дополнительное финансирование, порядка 50 миллионов рублей. Эти затраты мы берём на себя для

того, чтобы все зарубежные партнёры не сомневались в том, что Московская область отвечает за качество произведённой на её территории продукции.

– Помимо федеральных мер поддержки, у нас, безусловно, существуют и свои отраслевые и региональные меры, – продолжил министр. – В первую очередь, это, конечно же, инвестиционные субсидии, в частности, по компенсации части затрат, связанных со строительством объектов, в том числе и перерабатывающей промышленности. В частности, можно говорить и о глубокой переработке молока, в том числе и для производства сыра и творога. Ряд решений правительства региона приняты: мы субсидируем по сыру 20% от капитальных затрат, по кисломолочной продукции – до 10% при объёме инвестиций, превышающих более миллиарда рублей, и при определённых обязательствах со стороны инвестора о выходе на внешний рынок. Эти меры уже есть, но мы делаем ещё более серьёзный шаг – это перерабатывающие кластеры. Там также за счёт региона будут не только подготовлены земельные участки, в них будет ещё и поставлена вся необходимая инженерная инфраструктура. Всё это экономит для инвестора время: не надо будет решать вопросы, связанные с инженерным подсоединением. А после того как инвестор подтвердит свои намерения и возможности реализовать проект в Московской области, он может получить участок без торгов. Участок, повторяю, полностью обеспеченный инженерной инфраструктурой. Для того чтобы макси-

мально быстро приступить к реализации своих пищевых производств. Но и на этом мы не останавливаемся. Мы находимся в постоянном поиске наиболее эффективных мер поддержки с учётом высококонкурентного, но в то же время быстро меняющегося рынка. Конечно же, мы не можем совершенно точно один раз что-то придумать и бесконечно долго ждать, когда это заработает. Мы очень быстро и чётко отвечаем на вызовы современного рынка и корректируем наши меры государственной поддержки с учётом всех этих сложных вызовов текущего времени.

– Отрасль, – говорит Андрей Разин, – постоянно развивается, есть новые проекты, есть прибыльный бизнес, что очень важно, потому что без доходов, без успешности предприятий добиваться привлечения на территорию новых инвесторов, конечно же, очень не просто. Если же говорить об инвестиционных соглашениях, которые обязательно будут заключаться, обсуждаться, в том числе и на предстоящем форуме, а также о вопросах, связанных с товарным производством молока, в том числе козьего, то это для нас особо важно с учётом оптимизации проектов, связанных с производством сыра.

Производству козьего молока на встрече с журналистами было уделено особое внимание:

– Если раньше тема развития нашего сыроварения не была популярна, – рассказывал Андрей Разин, – то сегодня мы слышим устойчивый запрос на стабильное производство большого объёма козьего молока для дальнейшей его переработки.

Слышим – в том числе и от наших конкурентов в сырном кластере. Безусловно, всё это должно стимулировать объёмы производства именно товарного козьего молока. Ряд связанных с этим проектов мы подпишем в рамках текущего форума; ряд проектов уже подписан ранее, и сегодня они уже находятся в стадии реализации. Если говорить в цифрах, то мы рассчитываем в ближайшие 4-5 лет за счёт новых инвестиционных проектов довести поголовье коз на территории области до 50-60 тысяч. Сейчас же козы содержатся в основном в личных подсобных хозяйствах жителей Подмоскovie.

Поднимались на встрече с журналистами и многие другие вопросы, связанные с работой агропромышленного комплекса, в том числе «престижности-непрестижности» работы в сельском хозяйстве. Развёл министр и некоторые мифы: в частности, о «вреде» употребления молока после 30-летнего возраста и о том, что заработная плата в агропромышленном конкурсе заметно отстаёт от зарплаты «горожан».

А подводя итог встрече, Андрей Разин сказал:

– Самым лучшим «контролёром» являются цифры. Можно сколько угодно много говорить о том, что мы делаем, но если у тебя нет «результата на табло», то всё это – только слова. Поэтому нам очень отрандно, что Московская область на сегодняшний день – один из немногих регионов, который имеет хорошие темпы прироста к объёму экспорта продукции агропромышленного комплекса. И останавливаться на достигнутом наш регион не собирается.



ЕВГЕНИЙ РОСТОВ:



*Я могу смело утверждать,
что Victoria Industrial Park
не имеет аналогов
на российском рынке* 🔴🔴



Компания «Виктория Эстейт» — одна из самых крупных девелоперских компаний в России. Основным направлением работы является строительство и управление проектами в области жилой, коммерческой и промышленной недвижимости, также компания специализируется на продаже земельных участков. Помимо этого, «Виктория Эстейт» активно развивает индустриальные парки, осуществляет инвестиционно-строительную деятельность, инвестирует и привлекает сторонние инвестиции в агропромышленную сферу.

«Виктория Эстейт» начала свою деятельность в 2007 году со строительства жилой недвижимости, после чего расширила свою деятельность и стала компанией, с которой невозможно конкурировать. О том, чем сейчас «живёт» компания, какие итоги можно подвести в уходящем году и какие планы реализуются в будущем, рассказал генеральный директор компании «Виктория Эстейт» Евгений Ростов.

– Victoria Industrial Park – один из крупнейших проектов компании «Виктория Эстейт». Чем примечателен этот проект?

– В 2019 году на территории агрокластера Victoria Industrial Park вводится в эксплуатацию грибной комплекс. Запланированная мощность производства составляет 5 000 тонн шампиньонов в год. Также компания приступила к строительству тепличного комплекса и проектирует ещё несколько сельскохозяйственных объектов.

Ещё одним достижением компании стало согласование договорённостей о расширении проектов агропромышленного парка объектами молочного направления, а если быть точнее, то актуального и прогрессивного молочного козоводства. Данный продукт, безусловно, высоко востребован не только в России, но и во всём мире. Сейчас мы наблюдаем зарождение российского рынка козьей продукции, и, на мой взгляд, в ближайшее время нас ждёт взрывообразный рост, как когда-то было с индейкой и культивируемыми грибами.

– Чем уникальны другие площадки парка?

– В условиях интенсивного развития сельского хозяйства, цифровизации пищевых и промышленных производств, амбициозных финансовых задач особое значение имеет рациональный подход к управлению мощностями агропромышленных территорий Victoria Industrial Park и организация удобной логистики между его резидентами. Так, «Виктория Эстейт»,

выступая оператором парка, реализует программу, направленную на снижение затрат резидентов посредством организации единого цифрового и инфраструктурного пространства, а также поступательной концепции развития и застройки самого парка. За счёт грамотной локализации производителей и вспомогательных компаний парк способен значительно снизить затраты всех резидентов на организацию хранения, транспортировки или упаковки продукции. Удобное расположение на пересечении трёх основных транспортных магистралей: «Москва – Казань – Нижний Новгород» – позволяет резидентам крайне оперативно организовать поставку продукции в распределительные центры ритейлеров, что в конечном итоге выгодно и для самого потребителя, который получает продукт от производителя меньше чем за сутки. Именно поэтому я могу смело утверждать, что Victoria Industrial Park не имеет аналогов на российском рынке.





Агрокомплекс «Иванисово», производственная площадь теплиц 20 гектар

Агропромышленные площадки парка показали существенный рост в уходящем году, и я рассчитываю на столь же активное развитие в следующем. В настоящий момент подписано несколько договоров на создание как сельскохозяйственных, так и промышленных объектов, среди которых есть и логистические мощности, и молочный завод на 60 тонн переработки в сутки. Резидент парка планирует запустить его уже в конце следующего года. Компания «Виктория Эстейт» выступает генеральным подрядчиком данного проекта.

Следующий год для «Виктории Эстейт» будет посвящён образованию, и мы планируем провести ряд тренингов и семинаров как для производителей, так и для коллег-экспертов в области тепличного производства и логистики. Компания поддерживает учебные заведения Московского региона, и мы продолжим активно развиваться в данном направлении.

По мнению наших сотрудников, эффект от такой инициативы очевиден: привлечение молодых специалистов, профориентация студентов и обмен опытом с коллегами по бизнесу. В уходящем году успехи сельскохозяйственных площадок Victoria Industrial Park были высоко оценены представителями Посольства Нидерландов и Dutch Horticultural Businessclub, посетившими тепличный комплекс





«Иванисово». На встрече был затронут вопрос о важности обмена знаниями и опытом между двумя странами, а предложение о проведении международных семинаров на площадке агропарка было горячо принято со стороны компании «Виктория Эстейт».

– На территории агрокластера запланировано создание современного молоч-

ного завода. Каким требованиям должен соответствовать завод для обеспечения потребителя высококачественными продуктами?

– На выставке «Золотая осень – 2019» было подписано соглашение между резидентом Victoria Industrial Park компанией «Каприка» и Министерством сельского хозяйства Московской области. «Виктория Эстейт» выступит генеральным подрядчи-





Производственная мощность теплиц 21 тысяча тонн овощей в год.

ком строительства. Проект направлен на производство высококачественной продукции и, как все объекты парка, полностью отвечает современным требованиям. Одним из важнейших условий «Виктория Эстейт» считает цифровую трансформацию молочной отрасли, которая для нас является одним из главных шагов на пути к реализации задач в рамках развития сельскохозяйственного кластера Victoria Industrial Park. Цифровизация затронет все технологические процессы, начиная от фермы и заканчивая готовым продуктом, что позволит сохранить ценные качества, а также избежать потерь и ошибок на производстве. Таким образом, потребитель будет уверен в высоком качестве молока от «Каприки».

– Оптово-распределительный комплекс также находится на территории Victoria Industrial Park и относится к классу А, который предусматривает поддержание определённых температур хранения. Для каких категорий товаров предусмотрен комплекс? Чем оборудован склад для выполнения технических заданий заказчиков?

– По сути, проектируемый оптово-распределительный центр – это одновременно и мультитемпературный склад, и цифровая платформа, направленная на организацию качественного хранения, упаковки и транспортировки всей продукции, производимой на территории Victoria Industrial Park. Часть помещений ОРЦ также будет сдаваться в аренду.



Общая площадь объекта составит более 50 000 м², а также будет введена в эксплуатацию удобная инфраструктура для всех резидентов.

– «Виктория Эстейт» занимается также строительством жилых комплексов. Расскажите об этом, как это связано с индустриальным парком?

– В 2007 году основной специализацией компании была застройка коттеджных поселков бизнес-класса, но со временем «Виктория Эстейт» выросла в крупную де-

велоперскую и строительную компанию, отвечающую за весь цикл реализации проекта: от проектирования до строительства и ввода в эксплуатацию. В настоящий момент в активе «Виктория Эстейт» более 1 миллиона построенных квадратных метров жилой и промышленной недвижимости. Компания не останавливается только на жилищном строительстве, хотя и преуспела в этом направлении. Мы расширяемся, растём и распространяем полученный опыт на новые площадки и проекты.



Комплекс по круглогодичному производству шампиньонов производственной мощностью 5000 тонн в год



АГРОХОЛДИНГ «ПОИСК»

Здоровый образ мышления

Автор:
Н.Н. Клименко,
член Совета директоров
Агрохолдинга «ПОИСК»,
кандидат с.-х. наук



Агрофирма «ПОИСК» была основана 1 октября 1990 года. Цель создания компании: обеспечение высококачественными семенами и посадочным материалом российских производителей на профессиональном и любительском рынках. Основатели компании – учёные-овощеводы, профессионалы своего дела, имеющие ценный опыт научной и практической работы, знающие трудности и проблемы отечественных овощеводов. Идея организации компании возникла в связи с необходимостью сохранить и преумножить лучшие селекционные разработки, которые включали в себя традиционные вкусовые и потребительские свойства продукции.

и продолжительность его жизни. Селекция для здоровья и долголетия – цель и смысл селекционной работы. На базе селекцентра создаются сорта и гибриды с повышенным содержанием полезных веществ, устойчивые к болезням и вредителям, позволяющие сократить применение пестицидов. И, конечно, создаются сорта и гибриды с традиционно российскими вкусовыми качествами и высокими потребительскими свойствами.

Собственное производство семян, рассады овощей и цветов, декоративных растений, рассады земляники обеспечивает компании высокую независимость от сторонних поставщиков. Производство семян ведётся в лучших природно-климатических зонах под авторским контролем селекционеров. Производство рассады и декоративных растений проводится по самым современным технологиям.

По вопросам селекции и семеноводства овощных культур, производства декоративных растений компания глубоко интегрирована в мировую индустрию, являясь членом ряда зарубежных ассоциаций: ISF – всемирная ассоциация семеноводов, Fleuroselect – всемирная ассоциация цветоводов, ASTA – американская семенная торговая ассоциация. Это позволяет быть на передовой научного и технического прогресса, отслеживать тенденции мирового рынка.

За 30 лет работы агрофирма выросла в крупный агрохолдинг, специализирующийся на селекции, производстве и реализации семян и посадочного материала. В состав холдинга входят более 30 предприятий, в т.ч. 4 селекционных центра: Московский, Ростовский, Егорьевский, Кипрский. Селекционную работу ведут 31 селекционер, 5 докторов и 24 кандидата наук, аспиранты. В компании работает более 1000 человек.

Залог успеха и динамичного развития агрохолдинга кроется в высоком профессионализме сотрудников. В компании отстроена система подготовки кадров, в том числе и высшей квалификации, на материалах компании подготовлено 16 кандидатов наук.

Наука – это тот фундамент и локомотив, благодаря которому развивается компания. Селекция проводится по 18 овощным культурам и флоксу. Научные сотрудники создают новые сорта и гибриды, а также разрабатывают технологии их выращивания, занимаются научным обеспечением производства декоративных растений. Из 660 созданных в компании сортов и гибридов более 100 используются ово-



щеводами-профессионалами. В 2018 г. ими засеяно более 85 тыс. га – это 10% от общей площади посева, или около 50% площадей, засеянных отечественными селекционными разработками. Создание более 70 сортов флокса вывело компанию в лидеры по этой культуре.

Специалисты компании осознают социальную значимость агробизнеса и понимают, что с помощью селекции можно серьезно влиять на здоровье человека

Продукция агрохолдинга «ПОИСК» реализуется на всей территории Российской Федерации, в странах СНГ через развитую бытовую сеть, в т.ч. через торговые сети.

Команда агрохолдинга не просто производит и продаёт семена и посадочный материал – она помогает конечному покупателю поддерживать здоровье, быть радостным и энергичным каждый день, получать позитивные эмоции и жить в гармонии с природой.

ДМИТРИЙ ВАЛИГУРСКИЙ:

«ДЕРЕВНЕ НУЖНА КООПЕРАЦИЯ!»

Имя нашего собеседника хорошо знают все, кого волнуют наиболее острые проблемы отечественного сельского хозяйства. Эксперт в области торговли, фермер, преподаватель Дмитрий Иванович Валигурский на своём опыте изучил все трудности, стоящие на пути современных аграриев. Под его началом в 2007 году был образован фермерский кооператив «Усадьба Поседкино», членами которого стали 10 хозяйств молочного направления из разных частей Подмосковья. На сегодняшний день предприятие успешно преодолевает сложности на своём пути и планирует расширять ассортимент производимой продукции. О том, что и как нужно менять, чтобы село расцвело, Дмитрий Иванович рассказал нашему журналу.



– *Что, на ваш взгляд, сейчас плохо и что хорошо в отечественном сельском хозяйстве?*

– Из хорошего – сейчас всё больше становятся востребованы экологически чистые деревенские продукты. У населения растёт понимание, что качество жизни зависит от хорошего продовольствия. Плохо, что в целом по России ни один из главных вопросов современного сельского хозяйства – земельные отношения, кредитование, сбыт – до конца не решён. Много земли не используется или используется неэффективно. Кредиты дорогие, и малые формы хозяйствования часто недополучают или вообще не получают необходимое финансирование. Сетевые магазины крупных городов ориентированы на западные продукты. И отечественные товары, как следствие, не находят сбыт, хотя они гораздо лучше по качеству.

– *Есть ли позитивные сдвиги на ниве сельхозкооперации?*

– Есть программа развития сельских территорий до 2025 года, это положительное явление. Ещё хорошая новость – в майских указах Президента отражено, что до 40% внутреннего валового продукта районов и регионов должно приходиться на производителей из малого и среднего предпринимательства, то есть на нас – людей, которые живут в деревне, держат скот, получают от него продукцию, перерабатывают её и сбывают. Но как добиться этого – пока вопрос.

– *Что нужно сделать, чтобы изменить ситуацию?*

– Поменять весь хозяйственный механизм. Государство ушло из деревни, но не назначило старшего, чтобы за неё от-

вечать. А ведь с точки зрения науки, если у системы нет иерархии управления, она гибнет. К тому же, развитие сельских территорий идёт не по тем экономическим законам. Есть производственная и непроизводственная сферы, они взаимосвязаны, как правая и левая рука. Если мы в деревнях строим школы и больницы, но при этом забываем о производстве, через 5-10 лет придётся искать людей, потому что эта инфраструктура без производства никому не нужна. Опять же, сегодня работа в сельском хозяйстве непрестижна, в том числе среди молодёжи, о ней не пишут и не говорят в СМИ. Например, собрали 130 млн тонн зерна – молодцы, но как этого добились, чего это стоило, никто не говорит.

Далее, рыночное предложение, цена, спрос и конкуренция будут работать в деревне, если сделать приоритетом товар. Но государство должно через свою систему хозяйственных отношений забрать у производителя продукт, чтобы он не исполнял функции логиста и продавца и переработчика. Это очень важно.

Что делать в первую очередь? Создавать кооперативы. На мой взгляд, создание

центрального цифрового потребительского кооператива может послужить основой для развития сельских территорий. В него будут входить представители агрохолдингов, крестьянские фермерские и подсобные хозяйства, предприниматели, местная власть. Он будет вести и кредитование, и организацию производства, и снабжение с логистикой. Через центральный кооператив государство сможет проводить всю свою политику, снабжая всех участников с данной территории средствами производства, лизинга. Кооператив будет заготавливать, перерабатывать, отвозить и продавать продукт. При этом взаимозачёт должен вестись не деньгами, а за счёт продукции по рыночным ценам – хотя бы в размере 50-70%. Это позволит уже на следующий год увеличить производство в 2-3 раза. Но кооператив должен иметь преимущество по 44-ФЗ «О госзакупках» при сбыте в школы, детские сады, больницы, армию и флот. Я не вижу сегодня другого способа поднять престиж сельского хозяйства без организации работы на местах.

– *Как обстоят дела в вашем кооперативе? Какие задачи ставите на будущее?*

– Год выдался непростой. Целое лето шёл дождь, поэтому было тяжело заготавливать корма. Но надеюсь, что в зиму войдём с хорошими надоями и не будем их снижать, так как сегодня качественное молоко очень востребовано на рынке.

Главное для нас – сохранить хозяйство и основное направление его деятельности – молочное животноводство, добиться стабильности доходов. Мы планируем обновить стадо и расширить ассортимент продаваемой продукции. Надеюсь, что всё получится.





ЛАРИСА СУХАНОВА: «Козье молоко – это здоровье, сама жизнь!»

Коза – старейший спутник человека, по древности одомашнивания она уступает только собаке. Она стала домашней 11 тысяч лет назад в Передней Азии. Неолитический человек приручил диких безоарового и винторогого козла, поняв, что от этого неприхотливого животного можно получать мясо, молоко, мех и шерсть. Чтобы иметь всего этого больше, он начал селекцию, результатом которой явились три древние прапороды: анатолийская, иранская и левант. От них произошло более шестисот современных пород коз: молочные, шерстяные, пуховые, комбинированные. Жительница Дмитровского района Лариса Суханова, управляющая фермерского хозяйства Булгакова Георгия Аркадьевича, знает о козах всё, занимаясь разведением этих удивительных животных уже второе десятилетие.

– Лариса Ивановна, а почему именно козы?

– Не было бы счастья, да несчастье помогло! Я с детства страдала аллергией. С юных лет могла есть продукты из узкого списка, на остальное была аллергия. У меня 7 раз в жизни случался отёк Квинке! По профессии я балетмейстер, муж был композитором. Работали сначала в Новокузнецке, потом в Крыму. А 15 лет назад нас перевели оттуда в Подмоскowie, в Подосинки Дмитровского района: поднимать культуру на селе. И здесь у меня началась страшная аллергия, опять отёк Квинке. Меня направили в Институт иммунологии, где как-то выходили. И один врач, когда выписывала, сказала мне: «Заведите козу и пейте её молоко: это ваша жизнь!» Я набрала литературы про коз, изучила, дала объявление в «Дмитровский вестник»: «Куплю породистую козу». Так и появились у меня козы. Самая первая, Буся, прожила 12 лет, и она меня буквально спасла. Я полюбила этих животных, очень умных. Но козе, чтобы давать молоко, нужно каждый год рожать. Так что их число увеличивалось в геометрической прогрессии! Построили один сарайчик, другой. Сейчас у меня на ферме козы четырёх пород: зааненской, старорусской, альпийской, нубийской.

Году в 2014-м стали гранты давать на развитие хозяйства. У меня поголовье коз прирастает, а строить особо не на что, больших денег тут не заработаешь. Думаю: надо получить грант! Внука оформила как главу крестьянско-фермерского хозяйства. Получили мы гранд от правительства Московской области на развитие скотоводческой фермы. Построили цех по переработке молока, ферму новую. Но ферму ещё не достроили: крышу, стены сделали, а начинку: доильный зал, воду,

электричество – нет, деньги кончились. И теперь у нас большие проблемы с этим грандом. Мы не успели сдать цех и ферму за 2 года, построили за три. Дали нам 9 млн 600 тыс., мы за 2 года потратили 6 млн, а 3 млн 600 тыс. не успели. Потому что мы их потратили по целевому назначению. А сейчас нас заставляют всё, что потрачено после 2 лет, возвращать в министерство!

Хозяйство большое, коз много, всех кормить надо, а заказы в этом году маленькие, нет продаж: кризис в стране. Я общалась с другими фермерами, у них тоже. До этого года не было таких проблем. Есть такая фирма, ответвление «Чистой линии», «Джибаланс»: молоко, которое продаётся в их магазинах, – наше, на этикетках написано: «Дмитровский район, деревня Новое Сельцо, д. 23, КФХ Булгаков Г.А. Раньше, в 2016-2017 гг., мы строились, тратили очень много, но и доходы имели по 500 тысяч в неделю. Мы вложили в стройку, оборудование, холодильники больше, чем получили по гранту. Но тогда деньги у нас были! А сейчас «Джибаланс», заказывает на 150-120 тысяч в неделю. Хватает только за электричество заплатить.

Раньше мне на сайт приходили корпоративные заказы от 20 и более человек. Сейчас этого нет, за неделю один заказ на почте. Год провальный. Люди, которые нам поставляют комбикорма, сено, морковь, опилки, дают в долг, понимая, что животных нельзя не кормить.

Мы сейчас очень нуждаемся в партнёре-инвесторе и готовы на любые условия.

– Так чем же так полезно козье молоко?

– По составу оно близко к женскому, поэтому усваивается на 100%, да ещё и лечит желудочно-кишечный тракт. У меня люди вылечивали язву желудка, поджелу-

дочную. Есть такой профессор, Болотов, он жизнь положил, чтобы рассказать людям о пользе козьего молока. Я его книгу получила ещё лет 15 назад. Одна женщина ко мне подошла: «Мне бы сыворотку козьего молока!» «А зачем?» Она мне дала книгу Болотова «Здоровье человека в нездоровом мире». Там о пользе козьего молока написано с точки зрения науки. И сказано, что сыворотка козьего молока, настоящая на траве чистотела, останавливает рост раковых клеток. А у женщины этой был диагностирован рак мозга, врачи сказали, что жить осталось три месяца. Я стала ей привозить настойку на сыворотке козьего молока. Она вообще полностью перешла на козью продукцию и три месяца только её употребляла. А потом пришла на проверку – нет рака! Я с ней вместе рыдала! А у мужа моего был рак почки, а теперь нет! Много было случаев: вылечивали язву желудка, поджелудочную, рак лёгких. А сколько детей выходили с помощью молока моих коз!

Я даже со своей козой Малышкой, ездила на программу к Малахову о пользе козьего молока, прямо в студии её доила. Я понимаю, что это жизненно необходимый человеку продукт, и говорю это всем: на форумах, на ярмарках в Москве, в Крокус-сити.

– Какую продукцию вы сегодня предлагаете?

– У нас 11 наименований. Сыр, творог, ряженка, кефир, сыворотка, топленое молоко, сметана, масло, жир, мясо куриное, козье, телятина, яйца, свежее молоко козье и коровье – всё исключительно свежее и натуральное. Подробнее можете посмотреть на нашем сайте: ferma-suhanovich.ru. Приглашаю попробовать!

Беседовала Елена Александрова

САНИТАРИЯ И ГИГИЕНА БЕЗ КОМПРОМИССОВ



Обеспечение чистоты и гигиены на любом предприятии – процесс сложный и ответственный. Сталкиваясь с данным аспектом, большинству производств необходимо выполнять требования и нормы, продиктованные на законодательном уровне. Научно-производственная компания «Технология чистоты» разработала и применяет на практике концепцию, основанную на системном подходе к санитарии и гигиене на пищевом предприятии, включающем в себя, в том числе, комплексное обеспечение решений, принятых в рамках этого подхода. Такой подход позволяет создать и поддерживать на предприятии стабильный и соответствующий всем нормативным требованиям уровень санитарии и гигиены. О том, как выводили «формулу чистоты» в компании, рассказала технический директор ГК «Технология чистоты» Нина Глазова.

– Нина Владимировна, что способствовало развитию в вашей компании разработки и производства моющих и дезинфицирующих средств? Ведь с начала вы себя позиционировали как клининговая служба...

– К середине 90 годов прошлого века в нашей стране началось бурное развитие пищевых отраслей. Предприятия закупали за рубежом и внедряли новое высокопроизводительное оборудование и технологии производства пищевой продукции, которые для обеспечения необходимого уровня санитарии потребовали внедрения более эффективных моющих и дезинфицирующих средств и технологий их применения, чем традиционные используемые в СССР. Это и стало толчком к развитию компании в направлении разработки и производства моющих и дезинфицирующих средств для пищевой и перерабатывающей промышленности.

– Занимаясь сначала клинингом, а затем поставками оборудования для предприятий пищевой промышленности и других организаций, можно ли сказать, что вы вывели формулу чистоты? Какова ваша миссия?

– «Вывели формулу чистоты» – ну, наверное, это слишком сильно сказано. Формула чистоты, которую предлагает наша компания клиентам, это системный подход к санитарии и гигиене на пищевых предприятиях и его комплексное обеспечение. Что такое комплексное обеспечение системного подхода, думаю, понятно – это поставка необходимых моющих и дезинфицирующих средств, оборудования для их применения, оказание клининговых услуг, т.е. всего того, без чего нельзя реализовать принятые системные решения. А системный подход к санитарии и гигиене на пищевом предприятии рассматривает санитарию и гигиену как

единое целое, которое включает в себя три составляющие, неразрывно связанные между собой и оказывающие влияние друг на друга. Это использование эффективных экологически безопасных моющих и дезинфицирующих средств, современных технологий применения, позволяющих оптимально и экономно их использовать, а также подготовленный, т.е. квалифицированный и мотивированный персонал. Такой подход давно признан в мировой практике, но в нашей



стране мы, наверное, первые, кто предлагает и способен обеспечить такой подход к санитарии и гигиене на пищевых и перерабатывающих предприятиях. Для этого у компании есть всё необходимое.

– С точки зрения бизнеса компания достигла значительного прорыва. А как вы реализуете программу социально-экологической ответственности?

– Наша компания работает в этой сфере бизнеса с 1995 года. За всё время нашей деятельности услугами и продукцией нашей компании воспользовались более двадцати тысяч клиентов, для большинства из которых мы остаёмся надёжным партнёром и поставщиком. Предлагаемая нами продукция находит применение как на небольших производствах и объектах, так и на крупных промышленных предприятиях. Практически для любого

направления мы можем подобрать оптимальную программу, соответствующую нормам гигиены и чистоты на производстве. И немаловажным фактором успеха является стратегия природоохранной политики компании. Мы стремимся обеспечить сохранение окружающей среды за счёт использования безопасных и ресурсосберегающих технологий. Заботимся о здоровье людей как на этапе изготовления продукции, так и в процессе использования нашей продукции потребителем. Стремимся



уменьшить нагрузку, оказываемую на окружающую среду в процессе нашей работы, в т.ч. за счёт воплощения в жизнь принципа «БЕЗотходный и БЕЗвредный», использования в процессе изготовления продукции только природосберегающих ресурсов, создания экологически безопасных, биоразлагаемых моющих и дезинфицирующих средств.

– Какие инновационные программы вы внедряете? Ваши планы?

– Наша главная задача на будущее и это же инновационная программа – обеспечение предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности безопасными, экологичными и высококачественными моющими и дезинфицирующими средствами, технологиями их применения и контроля. Чтобы в дальнейшем это помогло в выпуске безопасной пищевой продукции.

ВААГН АХВЕРДЯН:

«Делать свою продукцию из сухого молока или растительного жира мы не собираемся»



ООО «Десна» в молочном бизнесе уже более 20 лет. Компания занимается оптовыми поставками молочных продуктов на промышленные пищевые предприятия, а два года назад приобрела в Калужской области недостроенный, «замороженный» ещё в 1991 году молочный завод и сейчас готовится к его запуску. О проблемах, с которыми сталкивается отрасль «изнутри», в беседе с нашим корреспондентом рассказывает генеральный директор компании Ваагн Ахвердян.

– Ваагн Ладикович, считается, что «санкционное противостояние» – уж очень не хочется называть его войной... – самым благоприятным образом сказалось на российском сельском хозяйстве, в частности – на молочной отрасли. Что дешёвые иностранные продукты больше не мешают выпускать продукцию отечественную – пусть и более дорогую, но – качественную. Согласны ли вы с этим мнением? И если мешает не импорт, то что?

– Конечно, санкции дали некий толчок, импульс... Но надо понимать, что в жизни нет ничего постоянного, и санкции тоже не будут вечными. Местный производитель может работать хорошо, качественно, но если из-за границы, где технологии более развиты, где научились работать более экономично, будет поступать большей объём товаров, – не говоря уже об откровенном фальсификате – выжить отечественным фермерам и производителям молочной продукции будет очень сложно. Государство не должно уходить в сторону. Должны быть какие-то квоты, программы поддержки. Так – во всём мире. У нас это тоже уже есть, но продвигается очень медленно. Да и фермеров, которые хотели бы воспользоваться этими возможностями и

более активно продвигать свою продукцию, тоже мало.

Основная проблема сегодня состоит в том, что очень много поступает растительных жиров, которые ухудшают молочную продукцию, и её качество, мягко говоря, «перестает соответствовать...» Может ли государство полностью это прекратить? Моё мнение – нет. Потому что за этим последует резкое удорожание продукции, а покупательная способность огромного количества наших граждан оставляет желать лучшего. В данный момент ввели ФГИС «Меркурий», благодаря которому покупатель может узнать о том, что за продукт он держит в руках и сделать сознательный выбор...

– Да – не молоко, а «молочный продукт»; не сыр, а «сырный продукт»... Как говорят в стране, которая когда-то была частью нашей общей, «бачили очи, що куповали, ишьте, хочь повылазьте...»

– Да, они видят и понимают, но – покупают, потому что купить более дорогой, но качественный, не позволяет бюджет. Следить за ситуацией, постоянно её мониторить просто необходимо. Практически ежедневно. Сейчас уже начали ввозить замороженные сливки... А ведь

потенциал – и земельный, и ресурсный – у России огромный. По моему мнению, наша страна должна кормить чуть ли не полмира. Мешают какие-то неправильные подходы, недостаток финансирования со стороны государства. Де-юре программы поддержки есть, но от бюрократизма мы далеко не ушли, и воспользоваться этими программами не просто. Особенно маленьким фермерам, которые и хотят своё дело развивать, но не всегда понимают, как это делать. Для них вопросы: куда идти и что делать – это тёмный лес. Надо упростить этот порядок, и местные производители будут развиваться. Но и то, что сейчас есть, уже радует...

– Какую продукцию и кому поставяет ваша компания?

– На данный момент мы делаем из молока сливки 10- и 20-процентной жирности и поставяем тем производителям, которые используют это сырьё в своём производстве. Для примера, один из наших партнёров – Щёлковский МПК, который выпускает элитные пельмени. Чтобы они были более сочными, свой фарш предприятие делает именно со сливками. То есть у нас не розничный сегмент, а оптовый, производственный. Сливки – это

как бы наш «локомотив». После постройки нашего завода мы будем выпускать и масло и творог.

Что касается поставок для розничных магазинов, для «конечных потребителей», то таких поставщиков и без нас очень много. И выбор широкий. Я был в Европе и удивился тому, насколько скупой у них ассортимент молочных продуктов. Но это во многом из-за качества.

У нашей компании раньше была сеть магазинов, и я заметил, что, когда шла реклама какой-то продукции, её продажи вырастали чуть ли не в два раза. В России люди продукцию подбирают больше не сознательно, а скорее – подсознательно: покупают то, что видят по телевизору. В Европе не так, там знают: если что-то лежит на прилавке, значит, это хорошее, значит, государство проконтролировало качество. На них реклама так сильно не влияет. У нас эта тенденция тоже отходит, но не так быстро. Поэтому войти в рынок и договориться с сетями, конечно, можно, но для нас это не первоочередная задача. Тем более с некоторыми из наших уже существующих партнёров, например, с Криновским молочным заводом в Краснодарском крае мы долго не могли работать по той простой причине, что у наших поставщиков не хватало молока. Не зря же я говорил, что завозят замороженные сливки. Во-первых, здесь их не хватает, а во-вторых, там дешевле.

– Но ведь, как говорят, число фермерских хозяйств и производство молока в Подмосковье растут!

– Это так, но «плоды» 90-х годов, когда все земли продали под дачи, ещё ощущаются. Потом, конечно, поняли, что это неправильно, что надо восстанавливать...

Надо больше производить молока, но... С другой стороны, те, кто хочет его производить и заниматься фермерством, хотя бы гарантий того, что их работа не будет убыточной, что цена на молоко не будет падать. Потому что у фермерского хозяйства долгий цикл. Это не «купил-продал». Для того, чтобы начать получать прибыль, нужно, как минимум, года три-четыре. Государство, конечно, должно гарантировать риски фермеров в случае экономического спада, как это делается по всей Европе. У нас в стране такая возможность вроде бы тоже есть, но... всё это происходит обычно очень долго, плохо и многие выплачивать деньги не хотят.

– А вы в каких-то государственных программах поддержки участвуете, пользуетесь ими?

– На данный момент мы ничем не пользуемся. Пока не начнём своё производство. Если я пойду и начну рассказывать, что хочу это и то, что я такой хороший и что буду всё делать, – процентов 80, что мне не поверят. Поэтому мы хотим своими силами запустить задуманное хотя

бы на 30-40%. Когда будет заметно, что мы реально что-то делаем, тогда и будем участвовать в программах, просить поддержку активнее... Но это всё в будущем.

– А в каком состоянии строительство завода находится сейчас?

– Оно, конечно, у нас немного растянулось по причине недостатка финансирования, но хотя бы часть производства в следующем году нам хотелось бы открыть, чтобы то, что мы сейчас продаём, не закупать, а производить самим. Далее мы будем расширять ассортимент. Но! – Мы будем производить только качественный продукт. И фермерам мы платить будем только за качественное молоко. Это в наших планах – изначально.

– Что может вам помешать, а что наоборот – может и должно помочь?

– Первое, что может помешать, – это если мы не получим финансовую поддержку. Точнее, это не столько помешает, сколько отодвинет наши планы. На месяц или на год... Второе – если в регионе, где мы строим завод, не будет хватать молока. Это тоже затормозит. Что бы ни было, но делать свою продукцию из сухого молока или из растительного жира только потому, что заказчики у нас есть, а молока не хватает, мы не собираемся.

– А государство может как-то помочь?

– У нас, конечно, есть законы, которые надо пересматривать. Их достаточно много. Есть вроде бы «механизмы поддержки», но они не то что не решают... Просто, когда человек начинает этим заниматься, он вдруг понимает, насколько долго и много надо бегать!.. И в какой-то период у него сдают нервы, и он говорит: «Да зачем мне всё это надо?!»

Помешать может и если все границы откроют и объявят: «Завозите и продавайте у нас всё, что хотите!..»

– То есть если отменяют санкции?

– С одной стороны, для людей, с которыми я работаю, использование того, что нужно привозить из-за рубежа, – нереально. Мы им поставляем сырьё, у которого срок годности три дня. С другой стороны, если появится дешёвая зарубежная продукция, то производить молоко фермеры не будут. И нам его просто неоткуда будет взять. Тут надо балансировать, а делать это может только государство. Оно должно решать, когда и сколько завозить. Я противник того, чтобы регулировать по всем сегментам, но в Европе и Америке государство фермерам помогает, балансирует, регулирует.

– То есть рынок рынком...

– Да, сельское хозяйство – это такая сфера, в которую хочешь – не хочешь, а вмешиваться надо. Но – аккуратно. Государство должно ужесточать контроль над молочной продукцией, но делать это так, чтобы не навредить. Ни производителю, ни покупателю. Но контролировать надо

– не на прилавках. Контролировать надо продукцию, которая до магазина ещё не дошла. Это тоже поддержка государства.

– А не кажется ли вам, что контроль у нас зачастую зависит от совершенно других обстоятельств... Например, качество белорусского молока может меняться по несколько раз в день – в зависимости от того, что за это время успел наговорить о России и её руководстве «батька» Лукашенко... Сказал что-то не то – и молоко резко «испортилось». Опомнись, извинился – и качество молока белорусского тут же резко улучшилось. «Не покидая пакета». И этот «беспринципный принцип» касается, увы, не только белорусского, и не только молока...

– Так и есть, много примеров. Что же касается Белоруссии – союзного государства, то разница у нас с ними в том, что, когда развалился Советский Союз, практически всё наше поголовье порезали, а там – сохранили. Там – развивали, и именно поэтому они сейчас на шаг впереди.

– То есть не они виноваты, а мы сами?

– Конечно. Они ближе к Европе, они откуда завезли оборудование, технологии. Они в этом направлении лет 20 постоянно шагали вперёд, а мы – назад. Сейчас методом запрета ничего не добиться. Помогать надо нашим фермерам. Почему в госструктурах нет таких специалистов, которые фермерам помогали бы?

– У нас предпочитают контролировать... А ведь контроль должен быть не для того, чтобы наказать, а чтобы помочь!

– Конечно. Надо помогать, объяснять... Да, наверное, хорошо, что ввели «Меркурий», у нас на самом деле есть такие деревни, в которых ни разу в жизни ноутбук не видели! А им сейчас говорят, что они должны делать с этим самым «Меркурием»... Надо сначала научить, дать информацию. С давних, ещё царских, да и советских времён крестьянин – это человек, который в шесть утра встал, пошёл в поле, поздно вечером вернулся и лёг спать. Ему и телевизор-то посмотреть некогда. То есть эта работа отнимает у человека очень много времени, он не может заниматься всем. Так пусть «государственные люди» придут и сообщат ему о том, что появилась такая-то программа, такое-то оборудование, такая-то технология. «Хочешь этим воспользоваться?» – «Хочу!» – «Давай сядем и посчитаем: сколько ты зарабатываешь и какую сумму в течение какого срока ты мог бы реально платить государству за то, что оно тебе – тоже реально – поможет сегодня...» И если он поймёт, что государство долгосрочно берёт на себя его риски... Поймёт, что государство стоит рядом, что государство не обманет ни его, ни само себя... Тогда и крестьянин не побоится идти вперёд, чтобы развиваться и – чтобы развивать страну.



СЕРГЕЙ НАБАТНИКОВ, ПСК «ПЛАСТМЕТАЛЛ»: «РАЗВИВАЕМ ТЕХНОЛОГИИ БУДУЩЕГО!»

Необдуманное вмешательство человека в экосистему приводит к страшным последствиям. Один из примеров тому – экспансия борщевика Сосновского.

Это растение, естественный ареал произрастания которого Турция и Кавказ, после войны в СССР пытались культивировать в качестве силосного. Борщевик спешно выселили в разных частях страны, не до конца изучив его свойства. Вскоре оказалось, что коровы, им питающиеся, дают горькое молоко и телят-мутантов. А сок растения ядовит: повышает чувствительность кожи к ультрафиолету, что приводит к сильным ожогам, а иногда и к смерти. От культивации борщевика отказались, но было поздно. Одичав, растение вытесняет эндемики и полностью разрушает экосистему. Захваченная им в европейской части РФ площадь уже составляет миллион гектаров. Борщевик стал проблемой и для стран Восточной Европы: Беларуси, Украины, Польши, Германии.

Московская область – один из самых неблагоприятных по борщевiku регионов. В последние годы предлагаются разные способы борьбы с живучим сорняком, но многие из них уже доказали свою неэффективность. К счастью, на помощь нам могут прийти высокие технологии! Об этом мы побеседовали с генеральным директором компании ПСК «Пластметалл», чье производство находится в подмосковной Лобне, Сергеем Набатниковым.

– Сергей Александрович, расскажите о вашей революционной разработке, способной за пару сезонов решить проблему борщевика Сосновского.

– Создавая компанию в конце 90-х, я сразу определился с приоритетом: «Мы хотим быть предприятием будущего, развивая технологии будущего!» В этом русле мы и действовали, касалось ли это производства инновационных стройматериалов или высокоточной механики. А работа в направлении, о котором сегодня речь, началась со знакомства с учёным

Юрием Воробьёвым и его проектом по производству агродронов. Юрием Дмитриевичем разработаны оригинальные программные продукты и соответствующие технологии, позволяющие наладить эффективную и системную работу по борьбе с борщевиком. Не вдаваясь в технические детали, являющиеся ноу-хау компании, могу сообщить, что используя спектральные камеры, сигнал от которых обрабатывается прямо на борту летательного аппарата, мы добиваемся кратного увеличения производительности при вы-

явлении очагов поражения борщевиком.

Собранная информация передается на агродрон-опрыскиватель, который в автоматическом режиме, с производительностью, недоступной для традиционных технологий, производит обработку выявленных ранее очагов поражения. Идея может найти применение в нескольких секторах, в том числе аграрном.

У нас в собственности 50 гектар земли в Дмитровском районе, предназначенных для проведения сельскохозяйственных экспериментов. В этом году на наших по-

лях, тоже засоренных борщевиком, мы провели эксперимент, увенчавшийся успехом на 80%. Ошибка, не позволившая достичь 100% результата, была в том, что мы проводили обработку с конца мая по начало июня, а надо было начинать её в конце апреля – начале мая. Борщевик прорастает раньше остальных растений, развивается очень бурно, и сил для борьбы с ним в конце мая нужно на порядок больше, чем в начале. Однако мы посчитали опыт удачным, и будем продолжать эксперимент в 2020 году. Чтобы искоренить борщевик с применением умных летающих роботов-дронов, понадобится два-три года, при этом будет исключён человеческий фактор в борьбе с вредным и весьма живучим растением. Человек



при обработке пестицидами может случайно пропустить хотя бы одно растение, а этого достаточно, чтобы вновь заразить всё поле (одно растение даёт до 35 тысяч плодов).

У нас же сначала создается качественная цифровая карта произрастания борщевика, где отмечены абсолютно все

растения, и все они, без исключения, обрабатываются дроном-опрыскивателем по координатам.

– А насколько это безопасно для экологии?

– Проблема вноса пестицидов не в том, что они ядовиты, а в том, насколько они качественные, и в том, соблюдается ли правильная концентрация. Когда концентрация нормальная, природа самостоятельно

справляется с утилизацией остатков химиката. А если при производстве смеси нарушена концентрация и использованы сомнительные ингредиенты, наносится значительный вред природе. В этом смысле агродрон, действующий адресно, что исключает излишний расход пестицида, и заправленный «правильными» пестицидами, – отличное решение проблемы.

– Ваша разработка – интеллектуальный продукт, а в перспективе – экспортный товар. Получаете ли вы помощь от государства?

– В 2018 году мы выиграли в грант от Министерства инноваций Московской области, подав заявку на конкурс по цифровизации в сельском хозяйстве. Экспертная комиссия оценила актуальность нашей темы, и мы получили гранд на 2,5 миллиона рублей. Поддержка правительства Московской области воодушевила нас, ведь, как известно, без заказчика бизнес существовать не может.

Но мы лишь в начале пути. Совмещение полётной математики, ботанических и агрономических знаний – нетривиальная многоступенчатая задача. Мы видим в этом направлении возможности для развития и эволюции нашего предприятия, помогая при этом в решении общенациональных проблем.

Беседовала Елена Александрова



С НАЧАЛА 2019 ГОДА В ПОДМОСКОВЬЕ

Валовое производство молока за 8 месяцев 2019 года:

349 тыс. тонн, на 3% больше, чем в аналогичный период 2018 года.

Московская область занимает **ВТОРОЕ** место в ЦФО по производству молока.

**В 2019 ГОДУ
ГОСУДАРСТВО ВЫДЕЛИЛО
НА ПОДДЕРЖКУ**

Молочного животноводства:
254 млн рублей

**Племенного
животноводства:**
363 млн рублей

**Молочного животноводства
в фермерских хозяйствах:**
5,4 млн рублей

МАКСИМАЛЬНЫЙ ПРИРОСТ:

Волоколамский район

Луховицы

Раменский городской округ

Пушкинский городской округ



К концу 2019 года
производство молока
увеличится на 7,5%
до **720** тыс. тонн



Средняя
продуктивность
одной коровы -
8,3 тыс. кг в год

**ЦЕЛЬ - К 2021 ГОДУ
ПРОИЗВОДСТВО
1 МЛН ТОНН МОЛОКА
В ГОД**

**БЛОК СОЗДАН
ПРИ ПОДДЕРЖКЕ
АО «ОСП АГРО»**





ИГОРЬ ИСАЕВ: «ЛЮБОЙ БИЗНЕС НАДО ЛЮБИТЬ»

«Урожай сам не придет, за посевами нужен уход» – гласит народная мудрость. И подтверждение тому – слаженная работа, которая ведется по всем фронтам в Агрохолдинге АО «ОСП агро», который заслуженно считается одним из ведущих производителей сельскохозяйственной продукции в Подмосковье. Среди видов деятельности предприятия – молочное животноводство, овощеводство, растениеводство, производство зерна и кормовых культур, разведение и реализация племенного скота. О том, как удалось наладить такое комплексное производство, планах и инвестиционных проектах предприятия, социальной деятельности и, конечно, любви к своему делу мы поговорили с президентом Агрохолдинга Игорем Исаевым.

– Игорь Михайлович, вашему Агрохолдингу пришлось пройти долги нелегкий путь. Расскажите, с чего началась его история?

– В 1998 году в стране случился кризис. Перед мэром Москвы Юрием Лужковым встала проблема: чем кормить город. В то время с производством продуктов питания было очень тяжело. Тогда у правительства Москвы появилась идея: создать большие агрохолдинги на территории области. Когда я впервые приехал в Озерский район и увидел красоту здешних мест, решил взяться за проект, хотя экономическая ситуация в России была очень тяжелой, а перспектива – весьма рискованной. В 2000 году мы начали переговоры, к 2001 году мы уже работали в «Сосновке», а в 2002 году принялись трудиться в «Емельяновке». Начинать было тяжело, всё, за что бы мы ни принимались, выходило с трудом. Нам нужно было сломать стереотипы работающих в сельском хозяйстве при советской власти людей, научить их думать по-другому. Они привыкли к тому, что ими руководит исполком и райком, привыкли получать распоряжения, в какое время сажать культуры, когда убирать урожай, а нам нужно было приучить людей работать самостоятельно и не ждать дополнительных указаний сверху, в работе использо-

вать последние технологии. Для этого я брал наших специалистов и ездил с ними в страны с развитым сельским хозяйством: в Америку, в ЮАР, в разные уголки Европы. До сих пор, кстати, мы придерживаемся этой традиции: каждые полгода стараемся отправить кого-то с производства в другую страну для того, чтобы поучиться у соседей. Когда человек изо дня в день работает на своём предприятии, естественно, он думает, что у него лучшее в мире производство. Мы же стараемся показать нашим сотрудникам, что всегда есть к чему стремиться. Если мы узнаем, что где-то есть хозяйство лучше, – не стесняемся и едем туда узнавать, как они добились своих показателей, смотрим, изучаем, анализируем. Это помогает улучшать собственное производство. В первые годы суммарно в двух хозяйствах мы производили продукцию в среднем на 25-30 млн рублей в год и работали при этом в убыток. Мне казалось в тот момент, что сельское хозяйство – это песок, и сколько ни вкладывай в него денег, они будут уходить как вода. Но сейчас – другое дело. Это отмечает Президент и Правительство РФ, ведь наша страна – аграрная. Россия экспортирует сельхозпродукцию на 25 млрд в год, а в планах к 2024 году 45 млрд. Но я вижу, что потенциал нашего государства – минимум 100 млрд! И какую-то часть

в этот объем вносим мы своим производством и, конечно, своим примером для других хозяйств.

– Сельское хозяйство – это очень непросто труд. Труд ежедневный, и в жару, и в снег, и в дождь... Каким образом вы привлекаете людей в ваше производство, мотивируете их?

– Кадровый вопрос очень тяжелый и одновременно очень важный. Когда я пришёл сюда, на производство, в конце 90-х, зарплату почти не платили, а хозяйства были в долгах. Так как во времена Советского Союза существовала тарифная система оплаты труда, при которой самостоятельно хозяйства не могли регулировать заработную плату и тем самым, стимулировать работников. Сегодня у нас такая возможность есть. Я считаю, что нужно привлекать людей не какими-то льготами, а предлагать им достойную зарплату. Формировать таким образом спрос и получать предложение – квалифицированных специалистов на наши рабочие места. Разумеется, мы корректируем оклады наших работников с оглядкой на рынок труда – например, тракторист, который работает на новом комбайне, которому требуются специальные знания и навыки, чтобы обращаться с новейшей техникой, будет получать больше, чем в среднем получают люди этой профессии.

– Правда ли то, что вы проводите в Агрохолдинге все выходные?

– Да, действительно, я могу в четверг вечером уехать из Москвы сюда. Я устаю от городской суеты: от спешки, постоянного движения, заторов на дороге. В Агрохолдинге нет времени для отдыха – мы здесь постоянно работаем, но во время этой работы, с животными, на природе, я отдыхаю душой.

– В Агрохолдинг входят два предприятия: ОАО «Предприятие Емельяновка» и ОАО «Агрофирма Сосновка». Вы поддерживаете между ними конкуренцию за показатели?

– Вы задали очень интересный вопрос. У нас есть два направления овощеводство и животноводство. По западной бизнес-модели мы должны были разделить эти виды деятельности, и каждое предприятие занималось своим направлением. Но мы пошли по другому пути и развиваем их в каждом хозяйстве. Это дает возможность создать определенную конкуренцию между предприятиями. Заключается она в следующем: в конце года мы сравниваем производственные показатели хозяйств и по итогу этих данных распределяем премии. За свой труд все получают вознаграждение, размер которого считается, исходя из годовой прибыли предприятия, и составляет 10% от неё. Соответственно, наши работники мотивированы





Спроектирован, построен
и введён в эксплуатацию





МАСШТАБНЫЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЕКТ АО «ОСП агро»

МОЛОЧНО-ТОВАРНАЯ ФЕРМА НА 2000 СКОТОМЕСТ

По адресу: Московская область, г.Озёры, с.Сеньково

Создано рабочих мест - 40

Общий объём инвестиций около 900 млн. рублей

С УЧЁТОМ ОПЫТА ЭКСПЛУАТАЦИИ РАНЕЕ ПОСТРОЕННЫХ В СТРАНЕ И ЗА РУБЕЖОМ
АНАЛОГИЧНЫХ ОБЪЕКТОВ, В РАБОТУ ФЕРМЫ АГРОХОЛДИНГА «ОСП АГРО»
ВНЕДРЕНА ПРОГРЕССИВНЫЕ ТЕХНИЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ:

- автоматизированная доильная установка типа «Карусель», оборудованная программой комплексного управления стадом;
- поилки с подогревом;
- скреперная система навозоудаления;
- оборудована кросс-вентиляция, позволяющая сохранять постоянный воздухообмен;
- автоматическая система управления светом, с помощью которой регулируется продолжительность светового дня для животных в зависимости от стадии лактации





стараться, быть лучше, обгонять своих коллег. Обычно бывает так, что два-три года впереди одно хозяйство, в следующие годы его опережает второе – подтягивается, и уже первому надо постараться. Да, получается регулируемая конкуренция, но с её помощью мы и достигаем наших результатов.

– Но помимо крупного рогатого скота, у вас есть еще и лошади..?

– Ну, лошади – это больше для души... (улыбается) Доход они не приносят. Мой отец всю жизнь связан с сельским хозяйством и, когда впервые приехал сюда, посмотрел на лошадей и сказал: «Вот этого я не понимаю». А так, у нас ещё и пчеловодство есть. Тоже – скорее, для себя.

– Расскажите о ближайших инвестиционных планах, стратегических проектах, целях.

– Нашими проектами предусмотрено увеличение поголовья дойного стада. Мы недавно открыли новую ферму в ОАО «Предприятие «Емельяновка» в селе Сеньково. Теперь примерно до конца 2020 года работа комплекса выйдет на полную мощность: животные должны разлететься, поголовье – увеличиться. В процессе строительства сейчас еще одна ферма. Общий объем инвестиций составляет около 1 млрд. рублей. В настоящее время оформляется необходимая разрешительная документация. На новой ферме мы особое внимание уделили комплексу по выращиванию молодняка,

ведь фундамент высокой продуктивности коров закладывается именно в этот период. По расчетам к 2020-2021 гг. данная молочно-товарная ферма будет введена в эксплуатацию и начнет свою работу на полную проектную мощность. В результате реализации данных проектов общее поголовье КРС Агрохолдинга составит 12 000 голов. Это станет своеобразным рекордом, когда на территории в 13 тысяч гектар, на которых расположены наши предприятия, будет содержаться такое количество животных.

Для дальнейшего роста молочной продуктивности коров планируем продолжать работы по созданию прочной кормовой базы. В этом сезоне мы увеличиваем поливные площади. В перспективе увеличение площадей орошаемых земель до 2 тыс.га.

Наш следующий шаг – выход на собственную переработку молока и овощей. Требования сетевых магазинов к продукту увеличиваются, естественно, мы должны под них подстраиваться, ведь это одни из наших основных и перспективных клиентов.

Если говорить о целях, то цель для нас – это условный ориентир, который постоянно меняется. Когда-то я хотел, чтобы животные наших хозяйств приносили хотя бы 15 тонн молока в сутки. Благодаря улучшению генетики, условий содержания, внимательного подхода к кормам, мы добились того, что молочная продуктивность наших коров увеличилась в 6,5 раз, надой выросли до почти 11 000 кг на фуражную голову. Уже сейчас

мы производим 70 тонн молока в сутки. Цель на данном этапе – увеличить этот показатель почти в 2 раза, до 120 тонн/сутки. Также мы повысили урожайность овощей, картофеля и зерновых культур, потому что закупает лучшие семена на рынке и лучшую сельхозтехнику, которая служит долгие годы. Раньше мы ставили задачу выпускать продукт на 1 млрд 200 млн в год. Сейчас мы приближаемся к цифре в 2 млрд, и это не предел.

– Участвует ли ваш Агрохолдинг в овощных и животноводческих выставках? Почему для вас это важно?

– Да, мы участвуем во всех выставках, которые проходят в Московской области. Это и «Звезды Подмосковья», и «Золотая осень», и «День поля Московской области». «Международный агропромышленный Молочный форум» – тоже очень большое и важное для нас мероприятие: туда приглашают ведущих специалистов, присутствует лично Андрей Воробьев – губернатор Московской области, федеральные министры. Посещаем мы и заграничные выставки – смотрим, анализируем, изучаем. Самое развитое сельское хозяйство – в Америке. Я лично от севера до юга проехал эту страну на машине. Весь этот Агрокомплекс, что вы видите, построен на американских технологиях. Второго такого в России просто нет.

– Откуда у вас такая любовь к своему делу?

– Я вырос в селе. Мои родители рабо-

тали в колхозе. Почему-то у многих детей нет желания идти по стопам родителей, их отталкивает семейное дело, но я всегда любил сельское хозяйство, хотел держать животных, но, конечно, тогда возможности не было.

Вы знаете, любой бизнес надо любить. Я собрал отличную команду, эти люди тоже искренне увлечены своей работой. И, если бы я не любил сельское хозяйство, у меня бы просто ничего не получилось. Здесь не бывает ни выходных, ни праздников. Надо работать каждый день и каждый день любить, ценить то, что ты делаешь.

Дважды Российская империя рухнула из-за чего? Из-за нехватки продуктов. Я считаю, что два главных столпа любого государства – оборона и сельское хозяйство. Конечно, сейчас есть много проблем для нашей отрасли. Например, темпы роста на ГСМ и особенно на электроэнергию. Сегодня государство помогает своими дотациями сельхозпроизводителям, в частности, субсидиями на молоко, субсидиями в виде несвязанной поддержки, льготными процентными ставками банков. Но высокие цены на ГСМ перекрывают этот эффект. Нужно отметить, что если мы хотим иметь круглый год на столах свои овощи, выращенные в Подмосковье, а в каждом регионе – своих сельхозпроизводителей, то государство, конечно, должно поддерживать производителей и сделать дотации и субсидии не только на ГСМ, как раньше, но и на электроэнергию, потому что ее стоимость чрезмерно высока. При закладке на хранение овощей открытого грунта и картофеля в связи с сезонностью их производства, с учетом того, что стоимость электроэнергии уже высокая и постоянно растет, себестоимость продукции у нас повышается каждый месяц почти на 70-90 копеек.

Мы заинтересованы в том, чтобы поставлять нашим покупателям свежую и качественную продукцию круглогодично. Особенно в зимнее время как никогда популярен вопрос обеспечения жителей свежими и качественными овощами. Каждый аграрий понимает, что сохранить урожай – первостепенная и главная задача как для большого Агрохолдинга, так и для частного фермера. И чтобы это осуществить, нами проектируются и строятся современные склады с охлаждением и активной вентиляцией, которые позволяют сохранять полезные свойства нашего урожая. Однако, чем дольше мы храним, тем больше электроэнергии мы затрачиваем, тем дороже получается каждый килограмм продукции. Потери несем либо мы, либо покупатели. Мы считаем, что дотации на электроэнергию просто необходимы.

– Глядя на свои Агрохолдинг сейчас, после столько лет труда, чем вы гордитесь больше всего?

– Я считаю, что в бизнесе важнее всего прогресс, важно то, чего удалось достичь и чего не удалось. Сегодня наша компания находится в десятке ведущих в Российской Федерации. Если я приезжаю в Европу, в Америку обмениваться опытом со специалистами из других стран, меня берёт гордость, когда оказывается, что мы выращиваем, производим, доим не меньше, чем они, мы ничем им не уступаем.

Наша страна – аграрная, и этой отрасли должно уделяться особое внимание. Есть одна большая общая задача для всех работников сельского хозяйства – экспортировать продукцию на 100 млрд долларов в год. Как я говорил, я считаю, что именно такой потенциал у нашего государства.

Московская область всегда была в тройке лидеров по многим отраслям сельскохозяйственной деятельности в стране. Губернатор, правительство, министр сельского хозяйства Московской области, областная дума, мы – крупные холдинги – работаем на эти показатели и можем совместно очень многого добиться.

Я – патриот Московской области. Во времена советской власти здесь были лучшие хозяйства, передовые технологии, научно-исследовательские институты. Всё это надо возвращать на прежний высший уровень. Но это, конечно, вопрос многих лет...

– Сколько, по-вашему мнению?

– Я думаю, что уйдет ещё десять-пятнадцать лет.

– Вы ведете большую социальную работу, благотворительную деятельность, помогаете ближайшим поселениям. Когда вы решили, что можете, а главное – хотите помочь другим?

– Очень давно. Есть очень много нерешенных проблем, которых вы не видите. Мы помогаем местным школам, садикам, мы восстановили в округе все памятники, отремонтировали клуб, разбили парк для отдыха, подключились к восстановлению церкви, оказываем помощь ветеранам труда и малообеспеченным семьям. Мы находимся всего в 100 км от Москвы, но у нас есть деревни, в которых даже не проложены нормальные асфальтовые дороги, – сейчас занимаемся этим вопросом совместно с администрацией. Четыре раза в год мы устраиваем большие субботники. Я считаю, что всё это очень важно, ведь мы сами здесь живём.

Беседовала Мария Лаптева





Тернистый путь к молоку

– **Александр Николаевич, расскажите, пожалуйста, чем сейчас живёте, какую роль играет организация в племенном молочном животноводстве России?**

– Наше предприятие имеет статус организации по искусственному осеменению сельскохозяйственных животных. Производимую нашими быками племенную продукцию (семя), помимо хозяйств Московской области, поставляем потребителям из шестидесяти регионов Российской Федерации, а также в Азербайджан, Белоруссию, Казахстан, Узбекистан. Всего за прошедший год было реализовано 1,3 млн доз семени. Это примерно около 14% от покупаемого в нашей стране, в том числе 20% от объёма реализации семени улучшателей. В целом ОАО «Московское» по племенной работе – самый крупный поставщик на отечественном рынке племенной продукции. Успех предприятия обусловлен широким ассортиментом предлагаемого потребителю племенного материала, его высокой племенной ценностью и очень выгодной ценой в сравнении с аналогичной продукцией, поступающей из-за рубежа. В настоящее время нами предлагается семя от трехсот быков, высокие племенные характеристики которых подтверждены и российскими, и зарубежными оценками, в том числе по качеству потомства. Высокая генетическая ценность наших производителей позволяет устойчиво наращивать продуктивный и племенной потенциал скота потребителей. Например, в Московской

области более 70% разводимого маточного поголовья оплодотворяется семенем быков ОАО «Московское» по племенной работе». Молочная продуктивность в регионе ежегодно прирастает в среднем на 150-200 кг на корову. В 2018 году в трёх хозяйствах удой превысил 10 тыс. кг на голову. Это уже мировой уровень.

– **А что насчет мясного скота?**

– Для нас приоритет – молочное скотоводство. Однако на предприятии имеются быки мясных пород, и их продукция также поставляется потребителю.

– **На протяжении какого времени вы в среднем используете быков-производителей?**

– На предприятии используется технология, по которой от быка накапливается необходимый банк семени, после этого он сдается на мясокомбинат. Накопленное семя начинает массово использоваться в воспроизводстве только после завершения проверки и оценки по качеству потомства при условии, что производитель признаётся улучшателем. Если бык оказывается нейтральным или ухудшателем, то его семя выбраковывается. На предприятии семя может храниться до того времени, пока быку не исполнится 12 лет. Далее, если оно не востребовано, то утилизируется. Ежегодно около 20% живых производителей выбраковываются и такое же количество закупается. Это позволяет под-

Одна из основ продовольственной безопасности страны – развитое молочное скотоводство. Над улучшением ситуации в этой сфере работают многие учреждения, организации и частные хозяйства. Одно из ведущих предприятий в этой области – ОАО «Московское» по племенной работе, расположенное в городе Ногинск Московской области. О том, чем организация занимается, какие задачи решает и что планирует делать в будущем, говорим с первым заместителем генерального директора Александром Николаевичем Ермиловым.

держивать необходимое генетическое разнообразие и обновлять ассортимент предлагаемого потребителю племенного материала.

– **Где вы берете производителей? Это животные российского разведения или импортного?**

– Пока что у нас все быки – зарубежной селекции, и покупаем мы их на аукционах за границей. Сначала к нам поступает вся документация, на основании которой мы ведем отбор животных. Смотрим происхождение – кто отец и мать, деды и бабушки, каковы генетические качества – это так называемая оценка по геному. Если всё это нас устраивает, мы отбираем потенциальных производителей, причём с запасом. Большая часть бычков в процессе отбраковывается, так как у нас очень строгие требования. Следующий этап – участие в аукционе. Мы приезжаем на место и осматриваем животных. Их обязательно надо оценивать в движении, и в контракте обозначено, что специалисты предприятия осматривают бычка в движении. Если нас все устраивает, то это животное ставится на карантин.

Если взять статистику, получается, что из двадцати или даже тридцати быков мы выбираем одного. Отбор, как я говорил, очень жёсткий. Помимо собственных специалистов, в оценке животных участвуют зарубежные эксперты, с которыми у нас налажено сотрудниче-

ство. Но окончательное решение принимает наш генеральный директор.

– Почему закупка племенных животных идёт за рубежом? В России нет хозяйств, из которых можно брать быков-производителей для ваших нужд?

– Президент страны уже не в первый раз ставит вопрос о создании и развитии своей племенной базы. Но из того, что сейчас есть, выбрать нам для предприятия пока нечего.

– Эти животные больные?

– Не совсем так. Мы участвовали в нескольких аукционах в качестве покупателей, но не смогли приобрести ни одного животного из-за того, что хозяйства-продавцы не соответствовали нашим ветеринарным требованиям. Наше стадо быков – единственное в России свободно от всех болезней, не вакцинируется против инфекционного ринотрахеита, вирусной диареи и других заболеваний. Мы приобретаем только чистых животных. Если из-за рубежа поступают вакцинированные быки, что предусмотрено межгосударственными ветеринарными сертификатами, то их держат на карантине до тех пор, пока титры не исчезнут. А если титры всё же остаются, то это животное выбраковывается.

– Как вы набираете и готовите персонал, в частности, выводчиков, которые показывают быков на движениях?

– Бычников и других специалистов готовим сами. На нашем предприятии очень низкая текучесть кадров, и у многих сотрудников за всю жизнь одна-единственная запись в трудовой книжке – что они работают у нас. С этой записью они и уходят на пенсию. Люди держатся за эту работу. Если нужно, мы посылаем их учиться, либо приглашаем специалистов к себе, в том числе и из-за рубежа для обучения персонала предприятия.

Каждый год мы проводим две-три выводки быков, на которых потребители племенной продукции могут оценить и выбрать производителей, которые им понравились больше всего. И, конечно же, нам очень важно, чтобы выводку проводили грамотные специалисты, которые умеют обращаться с животными и показать их положительные качества.

– Много ли среди ваших заказчиков фирм, которые взаимодействуют с племенным объединением с первых лет его создания?

– Много. Например, «Барыбино» Московской области – сейчас это самое крупное хозяйство по производству молока в регионе, там стоит 4 тысячи дойных коров, племенной «Наро-Осановский» Одинцовского района и многие другие. И по России очень многие хозяйства обращаются именно к нам. Из Рязанской, Владимирской, Белгородской, Липецкой, Оренбургской, Тамбовской, Тверской, даже из Калининграда и с Камчатки. В некоторые годы у нас покупают

семя хозяйства из 60 регионов сразу. Камчатка и Сахалин приобретают семя с запасом на несколько лет вперед. Некоторые нас уже давно знают, другие обращаются, услышав о нас по «сарафанному радио». Также наши клиенты – четыре бывшие республики Советского Союза: Азербайджан, Беларусь, Казахстан и Узбекистан. Их тоже интересует, главным образом, семя производителей молочных пород.

– Кто в основном ваши клиенты? Хозяйства или частные лица?

– По данным статистики, которую мы ведем уже не первый год, много и тех и тех. Частных хозяйств немало, хотя некоторые из них берут всего по 5-6 доз.

– Если брать ваши показатели по годам, можно ли сделать вывод, в каком состоянии сейчас находится молочное поголовье крупного рогатого скота? Оно увеличивается или сокращается?

– На данный момент поголовье молочного скота сокращается. Однако валовое производство молока растет. По России в целом этот показатель увеличился на 400 тыс. тонн за прошедший год, по Подмоскovie – на 3 тыс. тонн.

– Если количество коров уменьшается, а производство молока растет, значит, увеличивается продуктивность животных?

– Именно так. За прошедший год по Московской области прирост составил





285 кг молока на голову, по удою, соответственно, прибавка по жирномолочности была + 0,11% и 0,05% по белку. Это на 96 тысяч имеющихся дойных коров.

– Быки, которых получают от ваших производителей, сами становятся производителями в хозяйствах?

– За прошедший год в племенных хозяйствах Московской области купили 156 бычков и пустили их в стада на ручную случку. При таком экстенсивном способе воспроизводства бык сможет покрыть лишь 40 коров, что нерационально. А от искусственного осеменения один бык может дать 15-20 тысяч потомков. Кроме того, у нас используется племенная элита, а какого качества будут полученные от них бычки – сложно сказать. Мы начинаем массово использовать семя своих быков лишь когда есть надежные данные, что они действительно улучшают продуктивность своих потомков. В стадах, где используется в осеменении быки, такую работу организовать невозможно.

– Как происходит оценка по качеству потомства?

– Все бычье поголовье, которое уже используется в воспроизводстве, каждые полгода проходит оценку и переоценку. Мы оцениваем, сколько молока дают дочери этих быков, какие из них более продуктивны, и, в зависимости от этого, решаем, какого быка использо-

вать активнее. Данная оценка проходит под строгим надзором Минсельхозпрода Московской области, а ее результаты регулярно печатаются на сайте нашего предприятия в виде экспертного заключения.

– Если сравнивать ваше производство с другими, в России есть организации подобного уровня?

– Всего в России распространением семени занимается 89 организаций. Это очень много в масштабах страны. Я бы оставил от этого числа всего пять-шесть, но сделал бы их крупными.

Если сравнивать с другими, наши преимущества неоспоримы, поэтому мы и завоевали рынок. В первую очередь, мы предоставляем заказчикам достоверную информацию о нашей продукции. Мало того, благодаря этому подходу мы сами получили объективные знания о наших быках и о качестве их потомства.

– Кто, кроме ветеринарных организаций, контролирует вашу деятельность?

– Я упоминал оценку производителей по качеству потомства. Так вот финальное решение о племенном качестве принимает Экспертная комиссия по племенному животноводству Минсельхозпрода Московской области. Мы там присутствуем, наряду с другими хозяйствами и научными учреждениями. Решения выносятся коллективно, а мы уже, ссылаясь на экспертное заключение этой

комиссии, признаем быка хорошим или наоборот. На основании информации этой экспертизы, кстати, мы видим, что наши быки в целом лучше, чем у других поставщиков, в том числе и зарубежных предприятий. Мы выбираем производителей с учетом специфики Московского региона и поэтому выигрываем.

Например, сейчас мы готовим рекламу к выставке «Звезда Подмосковья», где будем размещать информацию об одном из наших производителей – быке Мурано голштинской породы. В августе прошлого года он по оценке был быком номер один в Германии, десятым в Канаде и 25 – в США. Вот такое качество у наших производителей.

– Вы перенимаете опыт зарубежных организаций аналогичного профиля?

– Разумеется. Смотрим, что у них и как устроено, что они используют. Более того, они сами к нам часто приезжают – как правило, раз в месяц обязательно встречаем гостей из Европы. Многие делятся своим опытом.

– Они охотно делятся опытом?

– А скрывать что-то особо и не выйдет. На племенном рынке сложно хранить секреты друг от друга, ведь результаты видны невооруженным глазом. И обменом обычно занимаются не племенники, а продавцы, которым нужно «спихнуть» товар любой ценой. В то же время многие из них уже уяснили, что говорить

правду выгоднее, иначе с тобой просто никто не будет иметь дела. Репутация значит очень много. Собственно, именно за счет этого мы и выиграли – занялись оценкой наших быков, предоставили информацию о ее результатах без утайки, и заказчикам это очень понравилось. Даже несмотря на то, что изначально это было довольно затратно.

– А как быть с зависимостью племенного дела от импорта производителей?

– Она нам не нравится, поэтому мы у себя на предприятии в Волоколамске организовали селекционно-репродуктивный центр. Там у купленных на племенных аукционах в Европе телок мы вымываем эмбрионы, причем для получения их используем семя самых лучших производителей в мире – из США, Канады, и так далее. Пересаживаем эмбрионы другим маткам, в итоге сейчас у нас уже есть племенные телочки и бычки, которые являются мировой элитой. Подсадку эмбрионов проводим животным-реципиентам, которых тоже купили за рубежом, они тоже чистые с позиции ветеринарии.

Какую-то часть полученного поголовья реализуем, какую-то оставим у себя. Главная задача, которую мы хотим решить вымыванием эмбрионов, – воспроизводить хотя бы часть племенных быков мирового класса у себя и снизить 100% зависимость от импорта.

– Если сравнивать цены и качество племенного материала, можем ли мы тягаться с Европой?

– По качеству мы ничем не уступаем, а по цене наша племенная продукция в 2,5-3 раза ниже.

– Ваши планы на ближайшее время?

– У нас уже принята концепция, рассмотренная и одобренная НП «Мосплем» и другими инстанциями. К 2025 году все племенные хозяйства, разводящие голштинский скот, должны выйти на удой в 10 тыс. кг при содержании жира 4,2% и белка хотя бы 3,35%. Сейчас в регионе таких хозяйств всего три – «Совагротех», ОАО «Предприятие «Емельяновка», совхоз им. Ленина. Если мы выйдем на эти цифры, то будем идти наравне с Европой, и с Северной Америкой. И в этом случае станем действительно конкурентоспособными. Почему такую планку ставим? Из таких хозяйств охотнее всего покупают скот на племя. Племенные хозяйства получают право продавать племенной скот. А продажа скота, племенного материала – самый эффективный бизнес. Нетели стоят в районе 140-150 тыс. рублей за голову. Если сдавать на мясо, денег будет в 2-2,5 раза меньше.

Думаю, придет время, когда наш племенной материал начнет продаваться за рубеж. Стали же мы продавать семя в Узбекистан, Азербайджан, Беларусь и Казахстан. В Европе сейчас тоже есть страны, которые готовы купить у нас племенной материал. Но без ветеринарной аттестации в Евросоюзе это сделать нельзя. Из Еврокомиссии к нам ехать не спешат, ссылаясь на то, что где-то на границе с Монголией возникают вспышки ящура.

– Есть ли у вас поддержка со стороны государства?

– Она есть, но я бы предпочел, чтобы она была доступна и населению, чтобы росла покупательная способность мелких частных и простых жителей. На-

пример, очень эффективно работает в этом отношении Израиль. Там государственная политика ориентирована на то, чтобы ребенок ежедневно выпивал большую кружку молока. И эта задача решается успешно. Почему? Да потому что молоко – это здоровье нации. Это единственный продукт, который целиком усваивается организмом. Мы, взрослые, можем без него как-то обходиться, а дети – нет. Оно должно быть натуральным и качественным. Пока закупаем массу молочных продуктов из-за рубежа. Натуральными продуктами за счет своего производства мы обеспечиваем чуть больше 40% потребности населения, а остальное завозимы.

– Как и где вы приобретаете корма?

– Подавляющая часть племенных хозяйств готовит их сама. В Подмоскovie сейчас многие переходят на их производство комбикормов у себя, в том числе и мы. Это более эффективно, как оказалось. Сено, сенаж и некондиционную морковь мы закупаем со стороны.

– Что самое главное для достижения вашей цели? Корма, генетический материал, содержание и уход?

– Кадры. Они решают все. Нужны люди. В настоящее время даже высшая школа перестала готовить профессионалов. Выпускников вузов с красными дипломами приходится доучивать иногда по 4 года, чтобы вырастить из них сносных специалистов. Мы делаем, что можем, но хотелось бы, чтобы высшие учебные заведения тоже прикладывали к этому процессу серьезные усилия.

Беседовала Ульяна Кухтина



«АГРОБАУ»:

«Мы строим самые передовые фермы в России»



«Кто бы мне сказал в письме или словом, отчего печаль присуща коровам?...» – пел когда-то Андрей Макаревич. На этот вопрос у меня теперь есть свой вариант ответа: да потому что жили они не в тех условиях, которые создаёт сегодня для них строительная компания «АгроБау», с генеральным директором которой Борисом Маркосовым мы сегодня и беседуем...

**«НЕ ЗНАЮ, ЧЕГО ХОЧУ,
НО ТОЧНО ХОЧУ,
ЧТОБЫ ЭТО БЫЛО ПРИБЫЛЬНО...»**

– Борис Александрович, у каждого дела есть начало. С чего и когда начиналась «АгроБау»?

– Наша компания была основана в 2001 году на базе «Щёлковской сельхозтехники». Поначалу мы занимались технологическим проектированием, поставкой и дальнейшим обслуживанием молочного оборудования от ведущего на тот момент производителя – немецкой компании Westfalia Landtechnik. Постепенно компания росла. У нас сейчас есть подразделение, которое продолжает заниматься технологическим оборудованием для животноводческих хозяйств, но главное на сегодняшний день это то, что мы являемся одним из лидеров рынка в сфере проектирования и строительства животноводческих комплексов. У нас есть и завод по производству металлокаркасов и технологичного оборудования. Работаем не только в Московском регионе, но и в Смоленской области, и в Калуге, в Татарстане у нас большой филиал и производство, большой объем проектов реализован в Тюменской области, в Уфе, по всей России.

– Вы, насколько известно, занимаетесь не только строительством зданий, но и их оснащением?

– Мы делаем всё под ключ, то есть приходит заказчик и говорит: «Мне нужна ферма на две тысячи голов. Я не знаю точно, чего конкретно я хочу, но точно хочу, чтобы это было прибыльно».

– Замечательно! Вполне понятное желание, а вторая его часть подходит не только для животноводства. И что вы ему предлагаете?

– В сфере производства молока очень много разных технологий. Каждый выбирает под себя. Но чтобы выбрать, нужно иметь опыт. Чаще всего у людей, которые к нам приходят, такого опыта нет. И мы их в этот мир плавно погружаем: рассказываем о том, какое есть оборудование, с какими плюсами и минусами. Ведь очень многое зависит от того, какой это регион, какая вокруг земля, какие корма на ней будут вызревать, какие у заказчика трудовые ресурсы и какой бюджет. После этой беседы мы предлагаем человеку два-три варианта проекта, он выбирает, и мы работаем.

– Получается, что вы ещё и обучающая компания...

– Нет, мы не обучаем. Для обучения у нас есть ряд партнёрских программ – с Тимирязевской академией, с немецким университетом. А мы – сопровождаем, по-партнерски поддерживаем. Поскольку следим за всеми новинками. Как только в мире появляется что-то интересное, собираем заказчиков и готовы лететь с ними хоть в Новую Зеландию, хоть в Америку. Чтобы посмотреть, что там придумали. Стараемся всегда быть в тренде. Поэтому и строим самые передовые фермы в России.

– Насколько это востребовано в Подмоскowie? Есть расхожее мнение, что в нашем регионе сельское хозяйство доживает свои дни, что земли уходят в лучшем случае под новые микрорайоны или коттеджи, в самом лучшем – под гольф-поля, а в худшем – под мусорные полигоны...

– Понятно, что Подмоскowie – это не Оренбургская область. По объёмам своих посевных площадей. Но это регион, который до сих пор позволяет очень эффективно заниматься и овощеводством, и молочным животноводством. Здесь много сильных сельхозпроизводителей. К тому же все крупнейшие молочные заводы – здесь, в Москве. Им нужно сырьё, они не будут везти его из Сибири. Моло-

ко – не тот продукт, который можно далеко транспортировать. Да и наша столица с областью сами по себе – очень большие потребители сельхозпродуктов.

«ЕСЛИ КОРМЯТ ИХ, БЕДНЯГ, ТОЛЬКО СЕНОМ, А ЕЖЕЛИ ЧТО НЕ ТАК – ПО СПИНЕ ПОЛЕНОМ...»

– Что такое современная молочная ферма? Чем она отличается от тех, которые зачастую оставили после себя лишь «скелеты», заросшие бурьяном?

– Я всегда говорю, что современная молочно-товарная ферма – это фабрика. Со всеми её составляющими. Фабрика по производству молока. Фабрике нужно сырьё – силос, комбикорм, вода... Нужны орудия производства – в нашем случае это коровы. И у фабрики есть продукт – молоко. В металлургии если, например, кокс плохой, то и стали хорошей не получится. Если токари на заводе неумелые, то со станка сходят бракованные детали. Так и здесь: корова требует хорошего микроклимата, хорошего содержания, грамотного специалиста – люди, которые за коровой ухаживают, должны понимать, что они делают.

Молочное животноводство сильно отличается от того же птицеводства. На птицеферме всё может быть максимально механизировано. Человек туда даже не заходит. Птицы живут свои 44 дня в отдельной экосистеме, автоматика их кормит, автоматика отправляет на убой. Дальше – санация и следующий цикл. То же самое и у свиноводов: есть схема, по ней всё идёт, человеческое участие – минимальное. Разве что в экстренных случаях.

Корова же – сложное существо, там вся технология – на кончиках пальцев. Стандартной схемы для того, чтобы корова давала стабильно очень много молока, при этом оставалась здоровой и повторно осеменялась, там нет. Процесс – очень сложный. С чем сравнить? Можно – с женщиной. С женщиной, которая должна быть во всём удовлетворена.

Что, согласитесь, не просто, потому что многое зависит и от погодных условий, и от того, что она поела, и от того, как с ней обошлись...

– Ну, тут любой мужчина может из собственного опыта таких «факторов» добавить!..

– На самом деле: если скотник был с ней груб, корова может дней десять молока не давать. Я всем новым инвесторам, которые заходят в молочный бизнес, так и говорю: «Если что-то не нравится вашей жене, у вас будет болеть голова. Если что-то на ферме будет не так, то представьте, что у вас больше тысячи жён, которые ещё и сказать-то не могут, чем конкретно они недовольны... Но при этом постоянно «пылесосят» у вас деньги...» Недаром говорят, что в сельском хозяйстве молочная корова может обанкротить быстрее, чем жена. Если не умеешь работать в молочном животноводстве, проще потратить деньги на что-нибудь другое...

Когда вы строите мега-ферму, вы, по сути, строите очень комфортный дом для тысячи двухсот «женщин». Там круглый год должен быть прекрасный воздух. Там не должно быть ни жарко, ни холодно. Там должны быть идеальные корма. Там должен быть ласковый, понимающий персонал. Те скотники, которые гоняют коров на дойку, делать это должны ласково! Не орать на коров, не гонять их палками! Потому что для коровы это стресс! «Ах, ты так, значит, не будет тебе молока!..» А потом приезжает собственник и не может понять: кормим вроде бы нормально, ферму построили – хоромы! А где молоко? А просто с ней скотник грубо обошёлся.

– Вот скотина! Я имею в виду – скотник...

– Если корова живёт в стрессе, она может вообще молока не давать.

– Тут хочется сказать, что в принципе, это не только коров касается, и не только сферы животноводства... Но не будем отвлекаться!

– Плюс ко всему должны быть хорошие ветеринарные врачи, которые обязаны вовремя видеть «сигналы», которые подаёт заболевшее животное, не пропустить его среди более чем тысячи голов. Корова ведь ничего вам не скажет. Ветеринар должен пройти по стаду и увидеть: одна корова вдруг захромала, вторая почему-то много лежит. Конечно, есть сегодня и современные системы, новейшие датчики, которые контролируют, сколько животное ходит, сколько она жуёт. Но необходимость в специалистах от этого не отпадает.

Если у коровы всё хорошо – если её хорошо кормят, поят, ласково с ней обращаются – она и молока даст много, и болеть практически не будет. Удивительный факт, ученые доказали, что у коровы 85 процентов времени болит голова. Потому что она находится в постоянной лактации, что в принципе, по природе ей не положено. Тем более, что когда люди начали производить селекцию, они повысили у нее давление. Тяжело представить, как можно так жить. А если ещё и воздуха нет, и воды не хватает, и корма плохие, а люди тебя ещё и палкой гоняют... Конечно, никакого молока ты никому не дашь.

НЕ БОЛИТ ГОЛОВА У РОБОТА...

– Раз уж пошли у нас такие интересные сравнения, то представим: дом для женщины и «гарем» для тысячи с лишним коров. Какие, скажем так, «детали внутреннего интерьера», благоустройства важны для животных? Зеркала в пол и джакузи – отменяем...

– Первое, что мы говорим потенциальным инвесторам: комплекс нужно строить компактным. Площадь застройки должна быть минимальной – это даёт возможность обслуживать её эффективно, с наименьшими затратами. Плюс – это делает комплекс технологичным.

Второе: на стройку и оборудование им надо потратить максимум 80% того,





что они готовы вложить. А вторую часть – предусмотреть на период становления – до того момента, когда они выйдут на самоокупаемость. На это обычно уходит не менее полутора лет. Полтора года это будет вещь дотационная. Но зато потом... Надо отдать должное коровам. Вспомните поздний СССР: всё уже развалилось, а коровы продолжали приносить хозяйствам доход.

Далее: пристальное внимание надо обращать на техническую вооружённость будущего комплекса. Насколько вы готовы его автоматизировать. Так же, как и в любом современном производстве, можно всё сделать на роботах: и развоз кормов, и уборку, и дойку... Такие хозяйства существуют даже у нас в России, хотя такой сверхвысокий уровень автоматизации больше присущ фермам Скандинавии. Причём фермам небольшим – до 200 голов. Это не наш уровень. У нас в России всё-таки фермы большие. Но, например, роботизированная карусель для доения в нашей стране уже есть. Рука-манипулятор как на автомобильных конвейерах. Причём корова сама туда идёт... Потому что у неё есть физиологическая потребность отдать молоко – ей больно! И она знает, что этот агрегат ей поможет.

Но я каждый раз повторяю будущим владельцам ферм: все эти высокотехнологичные вещи не заменяют человека, они лишь меняют специфику его труда. Он из дояра превращается в специалиста, обслуживающего робота. А это уже очень большая и сложная тема. Ему нужно быть и программистом, и электромехаником – потому что робот работает не в стерильной среде кондитерского производства, где нет ни пылинки, он работает там, где ходят коровы. Где солома, пыль, навоз... А корова может этого робота ещё и боднуть. И тогда нужно уметь быстро прийти на помощь уже этому роботу, починить его.

Содержать ферму с такими технологиями на самом деле – большая проблема. Если взять среднестатистического фермера в Германии, то его хозяйство – это его бизнес. Этот фермер может приобрести себе такие технологии и, будучи достаточно грамотным человеком, с высшим образованием, пройти двухтрёхнедельный курс по обслуживанию этих роботов и самостоятельно устранять возникающие неполадки. У нас же... У нас, как правило, владелец фермы коров не доит. Этим занимается наёмный житель ближайшей деревни или, скорее всего...

– житель ближайшего государства...

– Да, и чаще всего он и не электромеханик, и не очень сильный, мягко говоря, программист... Он твоего робота обслуживать никогда не будет. И придётся либо нанимать какого-то суперспециалиста, либо обучать своих. Поэтому я отношусь к таким технологиям довольно скептически. Считаю, что в России нужно дать этим технологиям ещё немного времени на развитие, не торопиться: мы к этому всё равно ещё придём.

«ДАЛЕКО-ДАЛЕКО НА ЛУГУ ПАСУТСЯ КО...»

Ещё важный момент – кормовая база. С неё, можно сказать, и начинается строительство фермы. Когда к нам приходит клиент, первое, что мы у него спрашиваем, – это карту его полей. На одну корову, чтобы её кормить, в нашей средней полосе требуется 1,5 га посевных земель с учетом севооборота. Если посевных площадей нет – строительство фермы становится занятием довольно бесперспективным...

Условия содержания коров – тоже серьёзный вопрос. В «ОСП-агро», например, сейчас сделали самый современный в России – да и в Европе тоже – комплекс на системе кросс-вентиляции.

Коровник с этой системой представляет собой огромный «термос», где животные обитают в искусственно созданном микроклимате. Компьютер регулирует и световой день, и интенсивность воздушного потока, обеспечивает он и температурный режим – постоянный весь год. У неё в зависимости от стадии её физиологической кондиции меняется длина светового дня. Когда она высокое молоко готова давать, световой день больше, когда начинается вторая-третья стадия лактации, световой день мы потихонечку сокращаем.

– Получается, что для каждой коровы отдельный режим?

– Для каждой группы коров. Они разделены на такие группы, у каждой из которых свои корма, свой, комфортный для неё световой день. При этом мы извлекаем максимальное количество молока. Это самая современная на сегодняшний день технология, я считаю, что за ней – будущее. Но... в Европе она запрещена. Там пытаются «вернуться к истокам». Там убеждены, что для коровы будет лучше, если её вернуть на луга. Но надо понимать, что такой экстенсивный подход не даёт возможности получить такое же количество молока. И европейцы свою потребность в этом продукте закрывают на внешнем рынке. К тому же сейчас говорят о том, что большие фермы выделяют в атмосферу очень много парниковых газов, поэтому страны Европы пытаются своё производство сократить.

– То есть пусть коровы пасутся на лугах, но – на чужих лугах?..

– Да, получается, что тут как-то отсутствует чувство сопричастности – мы же все на одной планете живём...

Хоть европейцы и говорят, что животное должно жить при естественном освещении, я считаю, что это не так. Потому что нам нужно промышленное производство молока, ведь население мира растёт, а молоко – один из основных видов продуктов. Плюс – мы живём в резко континентальном климате: у нас очень жарко летом и очень холодно зимой. Коровы в таких условиях в принципе жить не должны. Это не их климатический пояс. Поэтому и для животных удобнее, если они будут размещены в такой искусственной микросреде, где к тому же и все эти вредные газы легко локализируются. Американцы, к примеру, уже создали систему очистки этого воздуха.

– Американцы эту технологию не запрещают?

– Нет! Американцы её и придумали. Они – люди максимально прагматичные, понимают, что молока нужно много, у них этот продукт всегда на столе.

Они понимают, что это – технология

будущего, потому что на пастбищах такое количество коров содержать невозможно. Что такое пастбище для скота? Это луг, покрытый сочной травой и...

– «коровыми лепёшками». Мы их в детстве «минами» называли.

– Когда там пасётся одна корова, всё замечательно. А если на этот лужок выходит 300 коров? Или тысяча?..

– Тогда это уже «минное поле»...

– Вместо травы там моментально останется одна грязь, месиво... Тогда появляется вопрос «культурных пастбищ», а культурные пастбища – это безумный объем затрат, это техника, семена и многое-многое другое. И тут мы снова возвращаемся от «эко-» к обычному промышленному животноводству.

«ГЛАЗА БОЯТСЯ, А РУКИ ДЕЛАЮТ»

– О вашем сотрудничестве с «ОСП-агро» хотелось бы услышать подробнее...

– Мы с этим агрохолдингом начали работать с 2003 года. Игорь Михайлович Исаев, собственник компании, всегда обладал определённым чувством предвидения, он понимал, что сельское хозяйство – это перспективно, что сфера эта будет развиваться. Он и раньше был связан с сельским хозяйством, пришёл в Озёры в первую очередь выращивать овощи. Попутно, конечно, достались ему и коровы, они – кормилицы в межсезонье, которое у нас очень длинное. Ведь молоко – это продукт, приносящий выручку круглый год, в отличие от овощей. Да, оно не такое рентабельное в моменте, но зато рентабельность эта – стабильная. Поэтому Игорь Михайлович и сказал: «Надо молочное животноводство потихоньку восстанавливать».

Когда мы принялись работать, ни о каких новых комплексах речи не шло: нужно было восстановить старые. Все они были в разрухе. И начали с того, что восстановили старые привязные фермы. Как только мы это сделали, коровы, которые раньше давали по 1 500 литров молока в год, вдруг стали давать по 4 000. Игорь Михайлович заинтересовался таким подъёмом продуктивности и предложил взглянуть, какие технологии существуют в этой отрасли в мире. Мы собрались в очень большой тур по Европе, проехали всю Голландию, Германию, посмотрели на их фермы, познакомились с их техно-

логиями, и в 2004 году сделали первую реконструкцию фермы на 400 голов на беспривязном содержании. Для России на тот момент это было что-то невообразимое!.. Инновация!.. С автоматизированным навозоудалением, с отдельным доильным залом...

Привезли на эту ферму из Санкт-Петербурга высокомоломный скот, и надой на голову в год поднялся до 8 тысяч литров. Это был прорыв. И пошло... В 2006 году реконструировали ещё одну ферму – уже на 1200 голов. С элементами нового строительства. Там через какой-то период времени перешагнули за 9 тысяч литров. Потом стало понятно, что невозможно получать стабильно много молока, если ты не выращиваешь хороший молодняк. А молодняку тоже нужны комфортные условия: он должен дышать чистым воздухом, пить чистую воду, есть хорошие корма, и у него должно быть достаточное пространство для движения.

К прошлому году Игорь Михайлович решил, что нужно развиваться дальше, работать над тем, чтобы не было «скачков» молока в течение года. Плюс – минимизировать затраты на капитальное строительство. Тогда я и предложил ему пойти на строительство кросс-вентиляционной системы, которую мы с ним видели в Америке в 2006 году. Тогда нам казалось, что это просто какой-то космос... Что у нас такого не будет никогда. Но в 2017-м всё-таки решились... Это было достаточно рискованно, потому что до нас таких ферм в России ещё никто не строил, да и сейчас пока не строят: это сложно с точки зрения конструктивных расчётов. Но, как говорится, «глаза боятся, а руки делают». Мы снова съездили в Америку, там нам подробно рассказали, как проводятся расчёты, за неделю обучили наших специалистов. В итоге мы ферму построили, и, как показал первый год её эксплуатации, она себя оправдывает. Коровы на такие стабильно хорошие условия содержания отвечают высоким молоком.

В этом году мы с «ОСП-агро» идём дальше – строим комплекс уже на туннельной вентиляции, и, конечно, это будет самый-самый современный в России комплекс по выращиванию молодняка. Там будет автоматическая система для выпаивания телят, то есть уйдёт труд телятниц; будет дополнительная система вентиляции, увеличенные площади.

Такие комплексы в России на данный момент есть только у «ОСП-агро». А полноценная ферма закрытого типа с кросс-вентиляцией так вообще – единственная в Европе!

– Запросы на повторение проекта есть?

– Есть. Люди, которые занимаются производством молока в больших масштабах, понимают, что им надо сокращать капитальные затраты на строительство, уходить от скачков молока в течение года. Кроме того, мы всё говорим о коровах, а есть же и рабочие. Представляете, что такое работать на ферме, когда там минус 20 градусов?.. А когда в коровнике всегда +18, хорошо всем – и животным, и обслуживающим их людям.

– В какой обуви ходят работники на фермах?

– Конечно, в резиновых сапогах. Там очень чисто, но навоз есть навоз. Куда от него деться? Унитазов для коров ещё не придумали...

– Это, видимо, следующий этап... И в заключение беседы вопрос, на который не может быть скромного ответа: чем ещё уникальна ваша компания? Кроме уже упомянутого комплекса...

– Что в нас уникального? Если брать в разрезе российского рынка сельского хозяйства, то мы, пожалуй, единственные, кто может комплексно, «от и до», реализовать проект. Мы обсудим с заказчиком всю технологию, подберём концепцию, посчитаем затраты, предоставим бизнес-план, сделаем для него проект и построим его. Мы оснастим его оборудованием, а потом поможем его обслуживать. У нас собственная производственная база, машинно-технический парк. Мы более чем конкурентны. На любой вопрос клиента готовы ответить. Если сами не знаем ответ, мы можем назвать того, кто его знает.

– То есть не так, что: «вот тебе лодка – плыви!..»

– С «ОСП-агро» мы плывём с 2003 года... Бывало, что и штормило. Но мы выживали вместе и друг на друга косо не смотрели. И с себя ответственности не снимаем...

Беседовал Алексей Сокольский





КОРМИ КОРОВУ СЫТНЕЕ – МОЛОКО БУДЕТ ЖИРНЕЕ...

Основным кормом для крупного рогатого скота является сенаж, силос, сено. При организации кормления этих животных особое внимание следует уделять максимальному потреблению сухого вещества высококачественных грубых и сочных кормов, поскольку они являются важным источником энергии и питательных веществ.

Высокопродуктивные коровы должны съедать физиологически максимальное количество сухого вещества кормов, чтобы удовлетворить полную потребность организма в обменной энергии.

ЗАГОТОВКА СЕНА

Сено – важнейший компонент рациона для обеспечения полноценного кормления в зимний период крупного рогатого скота. В сене содержится перевариваемый протеин, каротин, а также витамины группы В, Д, Е и минеральные вещества. Оптимальный срок уборки бо-

бово-злаковых трав для получения высококачественного сена – фаза бутонизации, злаковых – колошения. Заканчивать уборку следует в начале цветения. Растительную массу подбирают из валков при влажности 35-45%. Досушивать траву лучше активным вентилированием под навесами, в сараях или непосредственно в скирдах. При приготовлении прессо-

ванного сена траву после проявлявания подбирают при влажности 30-35% пресс-подборщиками. Тюки досушивают на вентиляционных установках.

ЗАГОТОВКА СИЛОСА

Основные силосные культуры – кукуруза, подсолнечник, многолетние травы и гороховикозлаковые смеси. Оптимальные сроки уборки на силос кукурузы – конец молочного состояния и восковая спелость зерна, викогорохоовсяных смесей – фаза восковой спелости зерна в первых двух нижних ярусах бобов, подсолнечника – от начала до 50%-ного цветения корзинок, многолетних злаковых трав – фаза колошения. Срок закладки одного хранилища не должен превышать четырех дней. Хороший силос имеет приятный запах квашеных овощей, влажность его – 70%. Используется он для скормливания коровам по 15-25 кг в сутки, оказывает молокогонное действие и считается диетическим витаминным кормом.

ЗАГОТОВКА СЕНАЖА

Сенаж – корм, приготовленный из провяленных до 50-55%-ой влажности трав. Для сенажа используют бобовые травы, клевер и люцерну. Лучшими сроками скашивания трав на сенаж является бутонизация для бобовых и колошения для злаковых. Сенаж имеет более высокую питательность, чем силос, т.к. влажность

его составляет 45-50%, в нем содержится сахар, что очень ценно, сохранены витамины и минеральные вещества. Наличие клетчатки дает возможность заменять в рационе сено. Кроме того, сенаж имеет приятный фруктовый запах, что выгодно отличает его от силоса.

Продуктивность животных находится в полной зависимости от состояния в хозяйстве кормовой базы, то есть от способности обеспечить животных кормами с учетом их продуктивности и возраста. Корма играют решающую роль не только как основной источник продуктивности животных, но и в значительной степени характеризуют эффективность производства отрасли, так как более 50% затрат ложится именно на кормление.

Многие так называемые «пороки» молока являются следствием скармливания недоброкачественных, зараженных патогенными бактериями и токсигенными грибами кормов. Из-за погрешностей в кормлении могут изменяться запах и вкус молока. Так, если коровы поедают траву, в состав которой входят сурепка, лютики, дикая редька, полевая горчица, то в молоке появляются порочный привкус и запах. «Пороки» молока наблюдаются при чрезмерном кормлении коров ботвой брюквы, репы, капустным листом.

Некоторые растения, поедаемые коровами, влияют не только на вкус и запах, но и на окраску, и на консистенцию молока.

Качественные показатели молока отражаются на его технологических свойствах при переработке на масло, сыр и другие молочные продукты. Установлено, например, что большие дачи жмыха ухудшают качество масла, оно становится мягким, мажущимся, менее стойким при хранении. Льняной, подсолнечниковый и хлопчатниковый жмыхи изменяют белки молока, оно плохо свертывается сычужным ферментом. Аналогичные свойства молоко приобретает при пастбище коров на болотистых и низинных лугах с кислой растительностью и при скармливании больших доз барды, пивной дробины, кислого жома.

Интенсификация сельскохозяйственного производства, широкое применение минеральных удобрений, регуляторов роста и химических средств защиты растений от вредителей, болезней и сорняков приводят к тому, что токсичные вещества могут накапливаться в кормовых растениях и переходить в продукты животноводства (в частности, молоко) по пищевой цепи почва – растение – корма – животное – молоко – человек. Поэтому необходимы большая осторожность и высокая грамотность применения различных агрохимикатов.

Для получения высококачественного молока, отвечающего требованиям безопасности, следует не допускать в

состав рационов растения, содержащие алкалоиды, гликозиды, эфирные масла, смолистые вещества, а также ограничить использование растительных кормов, представляющих опасность для коров (жмых и шрот хлопчатника, содержащие госсипол; жмых и шрот клещевины, содержащие алкалоид рицинин). Следует также ограничивать скармливание зеленого корма при повышенном содержании в нем нитратов. Летальной дозой нитратов считается 65-75 г на 100 кг живой массы коровы. Чувствительность животных к нитратам и нитритам повышается при голодании, ограничении водопоя и ряде заболеваний. Испорченные корма вызывают расстройство пищеварения и повышают содержание микроорганизмов в молоке, что резко снижает его качество. Заплесневелое сено, подгнившие корнеплоды, гнилой силос, загрязненную ботву нельзя скармливать дойным коровам.

Сегодня уже не надо доказывать преимущества кормления животных однородной сбалансированной кормосмесью вместо раздельного питания. Такой метод позволяет за счет увеличения поедаемости сократить расход основных кормов на 20-30%, снизить затраты труда на кормление в 1,2-1,5 раза при одновременном повышении удоев и качества молока.



ГОЛШТИНСКАЯ КОРОВА: «МОЛОЧНАЯ ЖЕМЧУЖИНА МИРА»



Человечество многим обязано смиренному, терпеливому, по-своему красивому животному – корове. И самые разные народы издревле понимали это, что оставило свой след в культуре, языке и даже – в религии. В Бхагвад-гите Кришна отметил: «Земледелие, защита коров и торговля – таковы занятия, соответствующие природе вайшьев (одного из четырёх сословий ведического общества)». До сих пор во многих штатах Индии установлено уголовное наказание за причинение вреда корове. В Ведах говорится, что корова обладает «благостным умом», а после смерти душа, бывшая в теле коровы, получает человеческое тело. Карма за убийство коровы гораздо тяжелее, чем за умерщвление любого другого животного.

Да и в русской крестьянской семье корова издавна олицетворяла благополучие и достаток, её ласково называли кормилицей. Потерять корову для большинства наших предков было катастрофой. Корову крестьяне очень уважали, всячески оберегали, относясь к ней с заботой. Это отношение оставило свой след в русском языке в виде пословиц и поговорок: «Корова во дворе, так и еда на столе»; «Корову бить – молока не пить»; «Без коровы – не хозяйство»; «Черна коровка, да молочко бело», «Коровку гладь не рукой, а мукой»; «Была бы корова, по дойник найдём». У русской коровы был даже свой особый «коровий праздник». Он отмечался 18 апреля, в день святого Василия. В этот день всё чистилось-мылось там, где находилась бурёнка, и саму её тщательно обихаживали, угощая лучшим кормом.

Молочная пища, и прежде всего молоко в цельном виде, было важнейшим продуктом питания древнерусских семей, так как в силу своих особых свойств не входило в состав натурального оброка и оставалось в семье земледельцев, часто составляя основу её существования. Молочные продукты взимались в качестве налога в виде сыров, сметаны и масла. В этом виде они указаны в качестве

продукта питания, выдаваемого должностным лицам. Например, в новгородских писцовых книгах они указывались вместе с мясными продуктами в составе дохода землевладельцев, что свидетельствует об исключительно важном месте молочного хозяйства на Руси в древние века. Молочные продукты особо рекомендовались церковью, направлялись в войска.

Прямым указанием на важность коровы в крестьянском хозяйстве служат замечания в духовных грамотах феодалов. Землевладелец Иван Алферьев (16 век), отпуская на свободу «женку Федорицу с семьёю» (включавшей четверых детей), пишет в духовной: «А мои приказщики дадут той женке з детьми корову, да по пяти четвертей ржи, да по пяти овса з году на год на десят лет на всяк год».

С тех пор прошли долгие века, но значение для нас коровы и продуктов питания, получаемых от неё, всё ещё трудно переоценить. Наш сегодняшний рассказ мы поведём об одной из пород коров, замечательной во многих отношениях. Приверженцы из разных стран называют её «молочной жемчужиной мира», имея ввиду качества коровы, а не цвет. Иначе её справедливее было бы назвать, скорее, «чёрной жемчужиной», а ещё вернее

– «чёрно-белой». Но таких жемчужин в природе не бывает, а слово «молочная» не только очень подходит жемчужине, но и являются определяющим, если говорить о нашей сегодняшней героине.

Многие качества этой самой удойной в мире породы коров позволили ей действительно стать самой распространенной в мире. В Центральную Россию она была завезена в 1956 году (но на наш Дальний Восток попала гораздо раньше, в 1906 году, завезённая японцами). С 1950-х годов позиция этой породы рогатого скота в нашей стране неизменно укрепляется, и специалисты сулят ей отличные перспективы. Итак, знакомьтесь: «голландская» корова, или, если более официально, представительница голштинской породы крупного рогатого скота!

ИСТОРИЯ ПОРОДЫ

История самой распространённой на земном шаре породы молочного скота, как ни странно, хорошо задокументирована, хотя началась более двух тысяч лет назад. В I веке до нашей эры на земли тогдашней Фризии, расположенной на современных территориях провинций Северная Голландия, Гронинген и Фрисландия, пришла группа переселенцев из германской земли Хессен, приведя с собой коров. Крупный рогатый скот фризских племен в те времена был светлой масти. Переселенцы привели черных коров. Смешение этих двух пород дало начало разведению голштино-фризского скота – предка современной голштинской породы.

Жители Фризии воевать не любили, предпочитая работу пастухов. Чтобы избежать воинской повинности, они выплачивали Римской империи налог коровьими шкурами и рогами. Скорее

всего, большие размеры голштинских коров берут начало еще в те времена, так как для изготовления доспехов и щитов выгоднее были крупные шкуры. Порода разводилась практически в чистоте, не считая мелких случайных примесей другого скота.

В XIII веке в результате наводнения образовалось большое озеро, разделившее Фризию на две части. Единая популяция скота также была разделена, и начали формироваться две породы: фризская и голштинская. В результате исторических процессов обе популяции снова смешались. Сегодня голштины и фризы объединены под общим названием. Но некоторая разница есть, прежде всего – в масти.

Голштины унаследовали её от завезенных из Европы родоначальников породы. У большинства животных она чёрно-пестрая, значительно реже они имеют практически чёрный окрас с небольшими белыми пятнами на конечностях и хвосте. Масть голштинских коров может быть и голубовато-пегой, хотя это очень редкое явление. Голубой цвет тёмных пятен вызван смешением черных и белых шерстинок. Голштинская корова с такой «седой» издали выглядит голубоватой (в английской терминологии присутствует даже термин «blue goat»).

Окрас фризов – красно-пестрый. Красно-пестрый окрас вызван рецессивным геном, который может скрываться под черным цветом. Ранее красно-пегие голштинские коровы выбраковывались. С 1971 года такие животные учитываются как племенные и оформлены в отдельную голштинскую красно-пеструю породу. Фризский скот мельче: вес голштинов – 800 кг, фризов – 650 кг. У красно-пегого голштинского скота ниже удой, но выше жирность молока. Особи с черно-белой

мастью дают около 7-7,5 тыс. кг продукта в год, а его жирность равна 3,6-3,8%. Удой красно-пестрого скота достигают 4-4,5 тыс. кг, но жирность молока при этом у них доходит до 4% и даже выше.

Осушенная от болот земля Нидерландов и сегодня идеальна для выращивания травы на корм скоту. Славилась она этим же и в средние века. В XIII–XVI веках бывшая Фризия производила огромное количество сыров и масла. Сырье для изготовления продукции получали от фризского скота.

Целью заводчиков того времени было получить как можно больше молока и мяса от одного и того же животного. Исторические записи упоминают о коровах весом 1300–1500 кг. Инбридинг в те времена не практиковали, нередко приравнивая животных к людям (достаточно вспомнить о средневековых судах над животными). А близкородственные отношения были запрещены Библией. Некоторые различия в размерах у фризского скота существовали, но не из-за инбридинга, а из-за разного состава почвы. Малопитательные корма не позволяли коровам из отдельных популяций фризского скота вырастать до полного размера.

Голштинский скот со времен Средневековья экспортировался во все европейские страны, участвуя в улучшении местных пород коров. Фактически про все сегодняшние молочные породы коров можно смело сказать, что они были голштинизированы в то или иное время. Не «приливали» голштинов только к популяциям островов Джерси и Гернси, законы которых запрещали скрещивание местного скота с импортным. Возможно, это спасло джерсейскую породу коров, молоко которых по качеству считается лучшим.



В середине XIX века голштинский скот был ввезен в США, и с этого момента началась его современная история.

ГОЛШТИНЫ С XIX ВЕКА: ФОРМИРОВАНИЕ СОВРЕМЕННОЙ ПОРОДЫ

При формировании голштинской коровы использовалось несколько разновидностей крупного рогатого скота из Бельгии, Дании и Голландии. Но основная селекционная работа была проделана уже в США, куда животных привезли переселенцы в начале XIX века.

Пионером разведения голландского скота в Америке является Уинсроп В. Ченери из Бельмонта, штат Массачусетс. История породы начинается с 1852 года, когда фермер Ченери купил голландскую корову у капитана нидерландского парусного транспорта, который привёз груз в Бостон. Корова давала экипажу корабля свежее молоко во время плавания.

Ченери так был доволен производительностью новой коровы, что начал импортировать «голландскую» породу и за несколько лет приобрел несколько голов для разведения в своем хозяйстве. В итоге он значительно усилил молочную продуктивность животных и уже ко второй половине века создал свою породу коров, которая получила название «голштино-фризская».

Достоинства новой для Северной Америки разновидности скота не остались без внимания, и в 1871 году было создано объединение селекционеров, которое занималось исключительно этой породой. В тот же год появилась и племенная книга этой породной линии. По данным Голштинской Ассоциации США, сформированной в 1994 году, за период с 1852 по 1905 год в страну из Голландии было завезено 7 757 животных. В связи с высокой продуктивностью и хорошими адаптационными способностями этот скот получил широкое распространение в Северной Америке.

В дальнейшем порода распространилась на территории Канады, а также в некоторые страны Европы. В 1983 году её название было официально упрощено, и ее стали называть просто «голштинской».

ХАРАКТЕРИСТИКА ПОРОДЫ

Голштинская порода коров одинаково хорошо подходит как для небольших подсобных хозяйств, так и для крупных скотоводческих предприятий. Это животное является результатом длительной селекционной работы, причем благодаря ряду особенностей его и сегодня активно используют для выведения новых разновидностей крупного рогатого скота.

ОПИСАНИЕ ГОЛШТИНСКОЙ ПОРОДЫ КОРОВ

Хотя исторически это порода мясомолочного направления, сегодня голштинская корова имеет ярко выраженный молочный экстерьер, оставаясь при этом поставщиком мяса. Но даже у голштинских быков выход мяса невелик по сравнению с представителями мясных пород.

Рост взрослой голштинской коровы 140–145 см, быка – до 160. Отдельные экземпляры могут вырастать до 180 см. Конституционный тип сложения «крепкий». Средняя масса коровы составляет 700 кг. При этом бычки голштинской породы вполне способны достигать 900 кг. А если при их содержании использовать правильно сбалансированный по питательным веществам рацион, вполне реально выйти на отметку 1 200 кг. Новорожденные бычки весят около половины центнера, телочки на 20% меньше.

У голштинских коров хорошо выражены молочные формы, менее развита мускулатура по сравнению с европейским черно-пестрым скотом.

Вымя объемистое, широкое, прочно прикреплено к брюшной стенке. Более



95% коров имеют чашеобразную форму вымени, отличающегося большой емкостью.

При двукратном доении можно получить до 69 литров молока. Скорость молокоотдачи – 2,5 кг/мин. Предпочтение отдается животным, имеющим скорость 3,0 и более кг/мин.

Что касается экстерьерных особенностей, то к их числу можно отнести следующие:

- массивное туловище со среднеразвитой мускулатурой;
- глубокая и широкая грудная часть;
- поясница немного уже груди, но также достаточно объемная;
- узкая выделяющаяся шея;
- длинные конечности с крепкими суставами;
- хорошо развитое вымя, покрытое короткой белой шерстью.

ПРОДУКТИВНОСТЬ

Голштины по праву считаются рекордсменами в плане молочной продуктивности, в условиях оптимального кормления составляющей 8-10 тысяч кг. молока при содержании жира 3,6–4,0% и белка 3,0–3,2%. В лучших станах средний удой превышает 12 тысяч кг. Все мировые рекорды по молочности принадлежат коровам этой породы. Например, от коровы Бичер Арлинда Эллен за 365 дней IV лактации надоено 25 248 кг молока жирностью 2,8%, от коровы Миранда Оскар Лукинда – 30 870 кг молока с жиром 3,3%.

Но стоит отметить, что годовые удои такого скота во многом зависят от природных условий, в которых их разводят, и от состава рациона. Так, в теплом кли-



мате Израиля заводчикам при должной сбалансированности питания удастся собрать с одного животного в среднем до 10 тысяч кг молока в год. Для США этот показатель варьируется в пределах от 8 до 9 тыс. кг. В российском климате представители породы способны давать в среднем от 6 до 7,5 тысяч кг молока в год.

Но объемы удоев напрямую влияют на качество продукта. Если в Израиле жирность полученного молока составляет всего 3,1%, то отечественные буренки производят такую продукцию с жирностью не менее 3,8%.

Мясная продуктивность породы выражена слабо и характерна для молочного скота с убойным выходом 50-55%.

ДОСТОИНСТВА

Высокая востребованность голштинской породы коров в мире прослеживается из-за целого ряда достоинств, которыми она обладает. И к числу таких моментов, помимо большой молочной продуктивности, также относятся:

- высокая сопротивляемость различным болезням крупного рогатого скота;

обязательно приводят к снижению удоев. Чтобы получать рекордные удои, необходимо крайне ответственно относиться к созданию особых условий содержания таких животных. Ведь в случае их отсутствия объемы молока у голштинской коровы могут быть даже меньше, чем у обычных универсальных разновидностей.

Подготавливая коровник для содержания коров этой породной линии, следует учитывать, что:

- он должен быть сухим и теплым, для чего необходимо обеспечить качественное утепление стен и потолка;

- обязательно должна присутствовать функциональная система приточно-вытяжной вентиляции;

- сквозняки необходимо полностью исключить;

- в полу требуется оборудовать стоки, которые помогут поддерживать чистоту в станках;

- важно также организовать правильную систему освещения.

Кроме того, коровник должен быть просторным, так как высокая плотность содержания воспринимается коровами

чистоплотные животные. Поэтому:

- уборка в хлеву должна проводиться ежедневно;

- подстилка заменяется по мере слеживания и загрязнения;

- буренку нужно обеспечить достаточным количеством питьевой воды, которую перед подачей обязательно подогревают;

- коровам необходим постоянный ветеринарный контроль.

РАЦИОН

Конечно, одним из наиболее важных моментов получения высоких удоев выступает правильное кормление скота. Лучше всего использовать для этой цели корма с высоким содержанием белка. Если кормление реализуется на основе комбикормов и сена (зелени), то важно позаботиться о том, чтобы значимую часть пищи составляли различные бобовые культуры: люцерна, горох, люпин.

В обязательном порядке следует также включать в рацион пшеницу, корнеплоды, овощи, минеральные и витаминные добавки.

Расчет объемов корма проводится следующим образом: на каждые 100 кг массы необходимо не менее 2 кг сена и 8-10 кг овощей в сутки. Причем, чем выше продуктивность животного, тем больше необходимо кормов. Переходы между летним и зимним рационом или различными типами кормовой базы осуществляют в течение двух недель. Если срок сократить, это скажется на объемах удоев.

РАЗВЕДЕНИЕ

Представительницы голштинской породы готовы к осеменению уже к 14-месячному возрасту. Но чаще всего его осуществляют, когда животное достигает возраста 24 месяцев. Отел у голштинов, как правило, проходит легко и не требует особого вмешательства со стороны человека. Осложнения при родах прослеживаются лишь в 10% случаев.

В нашей стране, как было сказано в начале, чистопородный голштинский скот разводится с середины 1950-х, в СССР он стал основой для выведения отечественной чёрно-пёстрой коровы. В последние десятилетия растёт интерес животноводов всех категорий к чистокровным голштинцам, при этом быки-производители активно используются при совершенствовании других пород. Всё это позволяет надеяться, что голштинские «молочные жемчужины» обосновались в России прочно и надолго, на радость любителям качественного молока и молочных продуктов.

Подготовила Елена Александрова
Фото животных предоставлены
АО «ОСП агро»



- быстрая адаптация в любом климате;
- спокойный нрав и отсутствие агрессии по отношению к другим обитателям фермы или подворья;

- высокое качество говядины, которую получают от быков-голштинов;

- раннее половое созревание у телок.

СОДЕРЖАНИЕ И РАЗВЕДЕНИЕ

Здесь пора поговорить об особенностях, которые кому-то могут показаться недостатками. Голштины довольно чувствительны к условиям содержания. Резкий переход на новые корма, перепады температуры, грязь в хлеву воспринимаются животными как сильный стресс и

крайне негативно и ведет к уменьшению удоев.

Животное нуждается в чистке шкуры, подмывании и массаже вымени перед дойкой. Обязателен также квалифицированный уход за коровьими копытами.

Наиболее оптимальным вариантом содержания животных этой породы выступает беспривязной боксовый. При соблюдении всех остальных условий он позволяет выйти на максимальные удои и поддерживать оптимальное здоровье скота.

При разведении голштинских коров следует придерживаться аксиомы: представители голштинской породы – крайне



Борьба с этим растением — беспощадная и, как порой кажется, бессмысленная, потому что вместо одной «срубленной головы», как у Змея Горыныча, вырастают три новые. Могут ли в борьбе с «порождением Сосновского» помочь современные технологии, в том числе цифровые? Например, дроны — «для обнаружения и уничтожения врага в труднодоступных местах». С этим вопросом мы обратились в Министерство сельского хозяйства и продовольствия Московской области...

«ВСЕ НА БОРЬБУ С БОРЩЕВИКОМ!»

— С начала 2019 г. муниципальными образованиями Московской области проводилась работа по аукционной деятельности и заключению муниципальных контрактов по уничтожению борщевика Сосновского на заражённых муниципальных земельных участках. При формировании прогнозов бюджетов муниципальных образований были предусмотрены средства на борьбу с борщевиком Сосновского в размере более 320 млн рублей.

В 48 муниципальных территориях и поселениях в апреле-мае 2019 г. заключены муниципальные контракты. К работе по обработке заражённых борщевиком Сосновского площадей в начале мая приступила 31 подрядная организация.

Обработка сорняка проходила в три этапа: первая — в мае, вторая — в июне и третья — в июле-августе текущего года. При проведении работ обязательным для подрядных организаций является фотофиксация произрастания борщевика Сосновского до его обработки и после проведения мероприятий, которые загружаются в систему РГИС с последующим проведением анализа обработки.

Летом 2019 года в Подмоскovie прошли испытания автоматизированной системы борьбы с борщевиком от Ctrl2GO, которые подтвердили высокую эффективность, безопасность примененных

средств для экологической обстановки и долговременный эффект обработки заражённых полей.

Система включает набор цифровых и технологических решений: спутники, беспилотные летательные аппараты и наземные сенсорные системы для мониторинга территорий, анализ данных с помощью искусственного интеллекта и машинного обучения. Арсенал средств также пополнился наземным роботом-опрыскивателем, который может обрабатывать недоступные для летающих дронов территории, заражённые борщевиком Сосновского.

К летательным аппаратам добавились наземные дроны. Над многими местами Подмоскovie, около 40% территории региона, летать невозможно из-за близости к критическим объектам инфраструктуры, линиям электропередач, зонам аэропортов. В таких случаях применялись наземные машины. Они точно так же получают треки маршрутов передвижения на основании информации от дронов-разведчиков, спутников и обрабатывают заросли борщевика с высокой эффективностью прямо с земли.

Сухопутный дрон способен брать на борт до 200 литров гербицидной смеси, передвигаться по сильнопересеченной местности, обрабатывать местность в

разных режимах в зависимости от обстановки. Машина может двигаться как с помощью бензинового двигателя, так и аккумуляторов.

Использование гербицидных препаратов избирательного действия даёт возможность сохранить большую часть растительности и снизить экологическую нагрузку, направленно уничтожая злостные сорняки.

В 2019 году проводилась оценка эффективности органов местного самоуправления по показателю «Ликвидация борщевика». За первое полугодие из 42 округов, проводивших ликвидацию борщевика, 41 округ выполнил показатели на уровне 100%, а городской округ Рузский лишь на 18%, по итогам 9 месяцев, работа также проведена всеми муниципальными образованиями, за исключением городского округа Рузский — 19,9%.

Общая планируемая площадь к обработке, заражённая борщевиком Сосновского на территории Московской области, составила 32,2 тыс. га, в том числе более 13,5 тыс. га в муниципальной собственности и 18,7 тыс. га — в частной.

В настоящее время в результате проведения мероприятий по уничтожению борщевика показатель первого этапа обработки составил 100%, второй этап — 99,7% обработанной площади.

**ОАО «Московское» по племенной работе» –
надежная опора племенного
скотоводства Российской Федерации**



**Истинные
«Звёзды Подмосковья»**

142403, Московская область, г. Ногинск, ст. Захарово
Тел./факс: (496) 514-35-80, 514-72-06, 514-70-26
Моб.: +7 (905) 711-79-53 (племотдел),
+7 (903) 224-92-53

e-mail: info@mos-bulls.ru
plemodel@mos-bulls.ru
www.mos-bulls.ru



Мурано-М



**Мировая элита в России.
Её надо видеть и использовать.**



VI Международный
Агропромышленный
молочный форум

**СИЛА
РОССИЙСКОГО
МОЛОКА**



**26-27
ноября**

Дом Правительства
Московской области

Участие бесплатное!

Для участия необходимо
зарегистрироваться на сайте agromosreg.ru